



# 事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

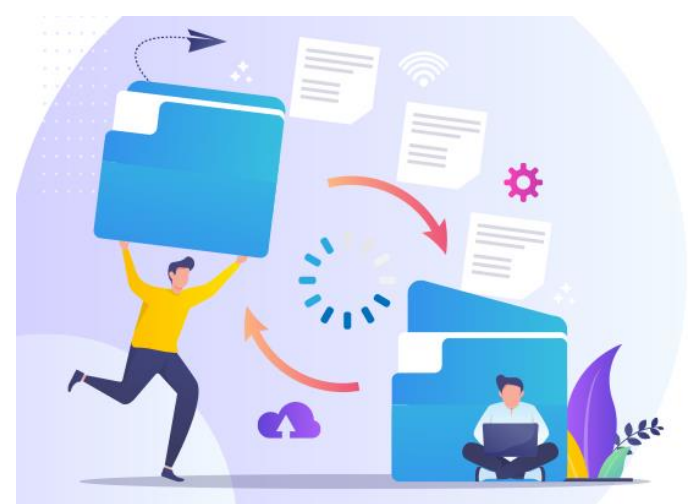
リックソフト株式会社

2023年5月  
(東証グロース：4429)



- ▶ 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- ▶ 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- ▶ また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- ▶ 当該資料の進捗状況を含む最新の内容については、2024年5月ごろに開示することを予定しております。

01.	会社概要	03
02.	市場動向	09
03.	特長・強み	18
04.	成長戦略	31
05.	リスク情報 & Appendix	40

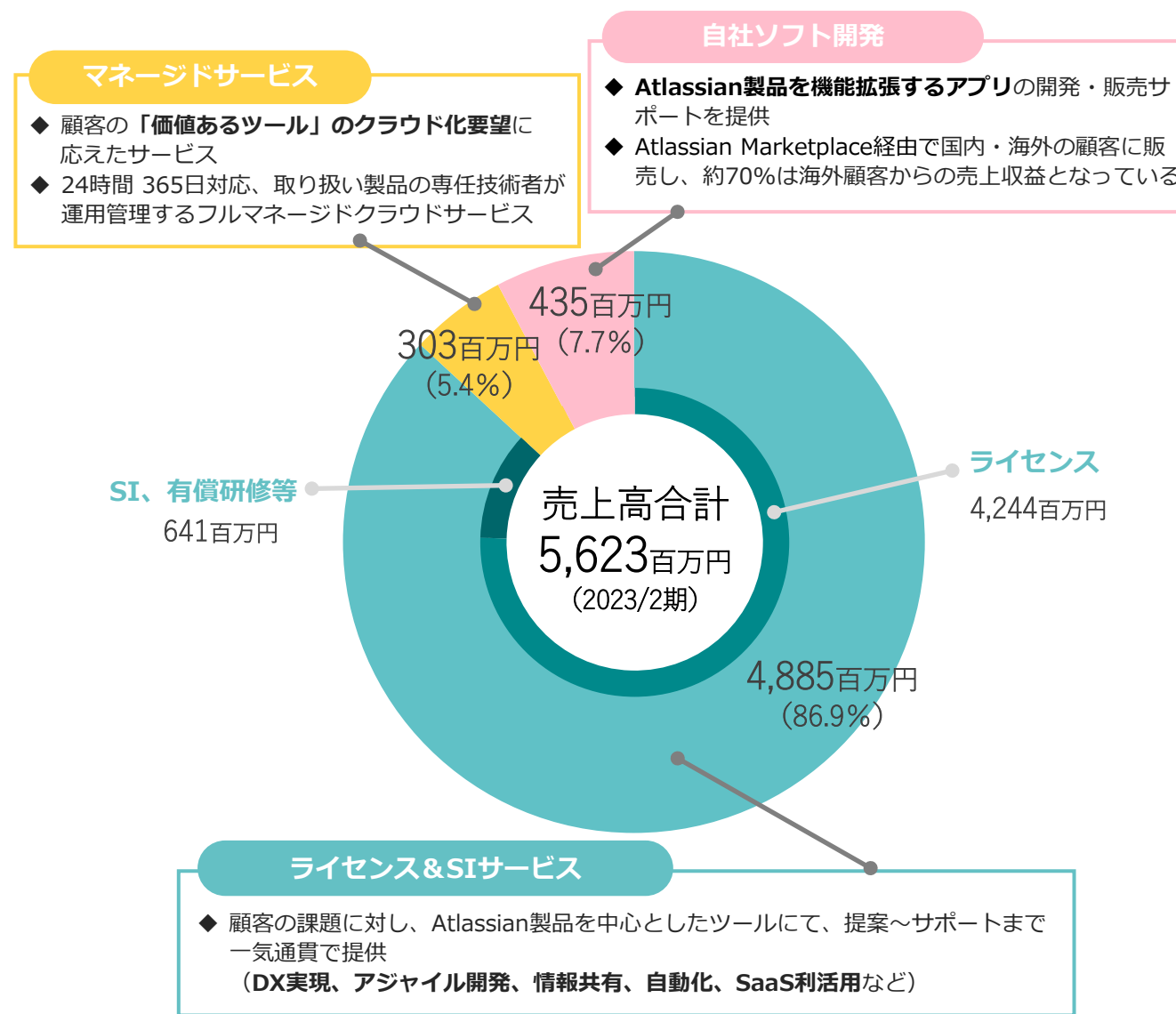


# 01. 会社概要



# 01 - 1. 企業概要

会社名 (英文)	リックソフト株式会社 (Ricksoft Co., Ltd.)
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	346百万円 (2023年2月末)
従業員数	113名 (2023年2月末)
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 マネージドサービス、自社ソフト開発等





### 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

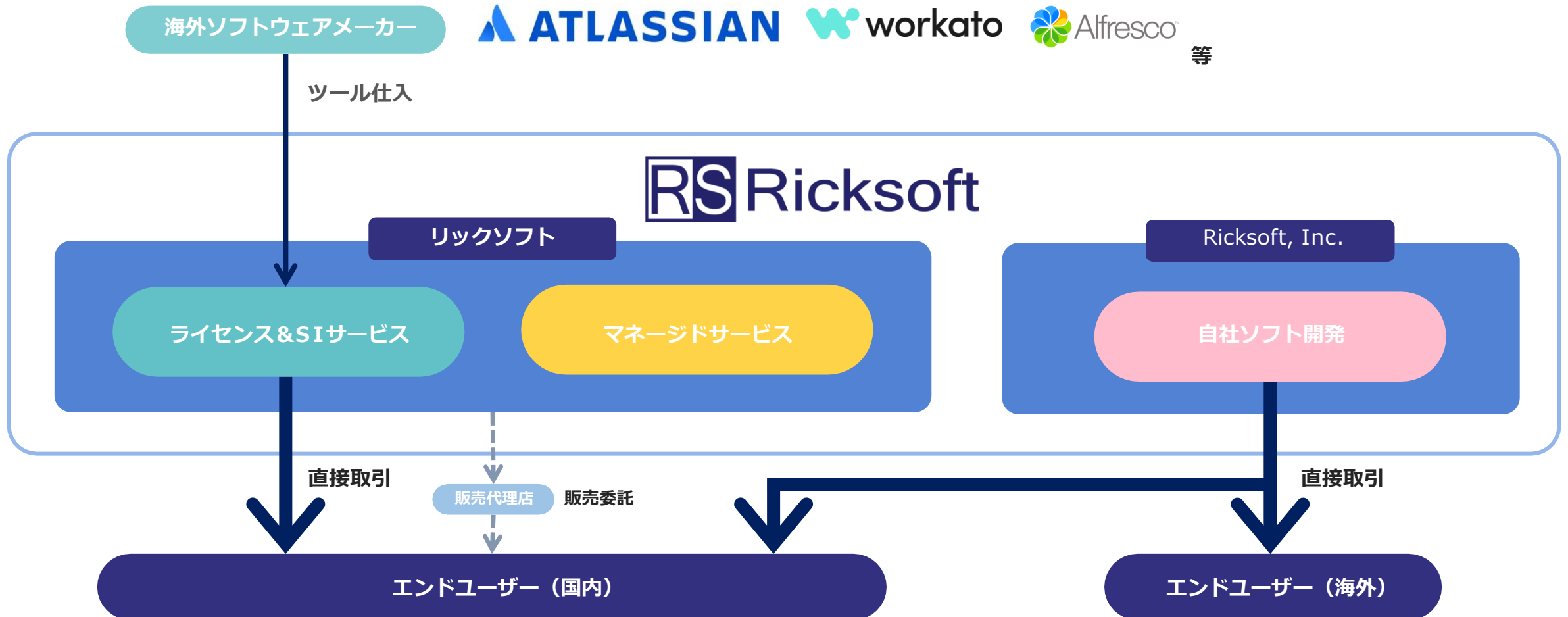


### 加藤 真理（かとう まり）

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

## 企業の成長とDXを支援するBtoBモデル



## ライセンス

<オンプレミス型売上> データセンター版 他

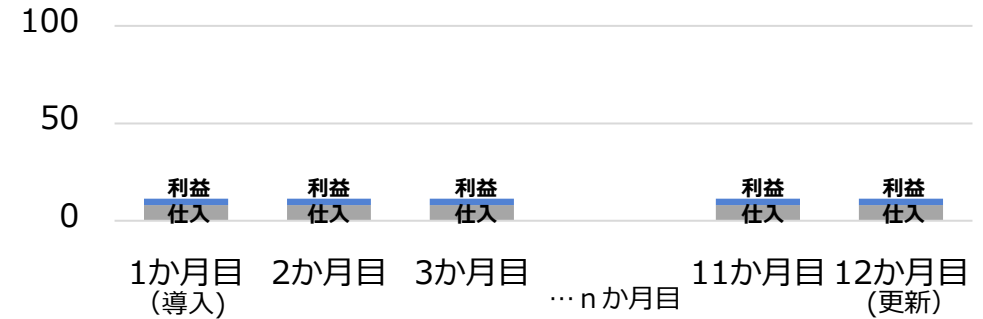
■ 販売時に一括売上計上



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

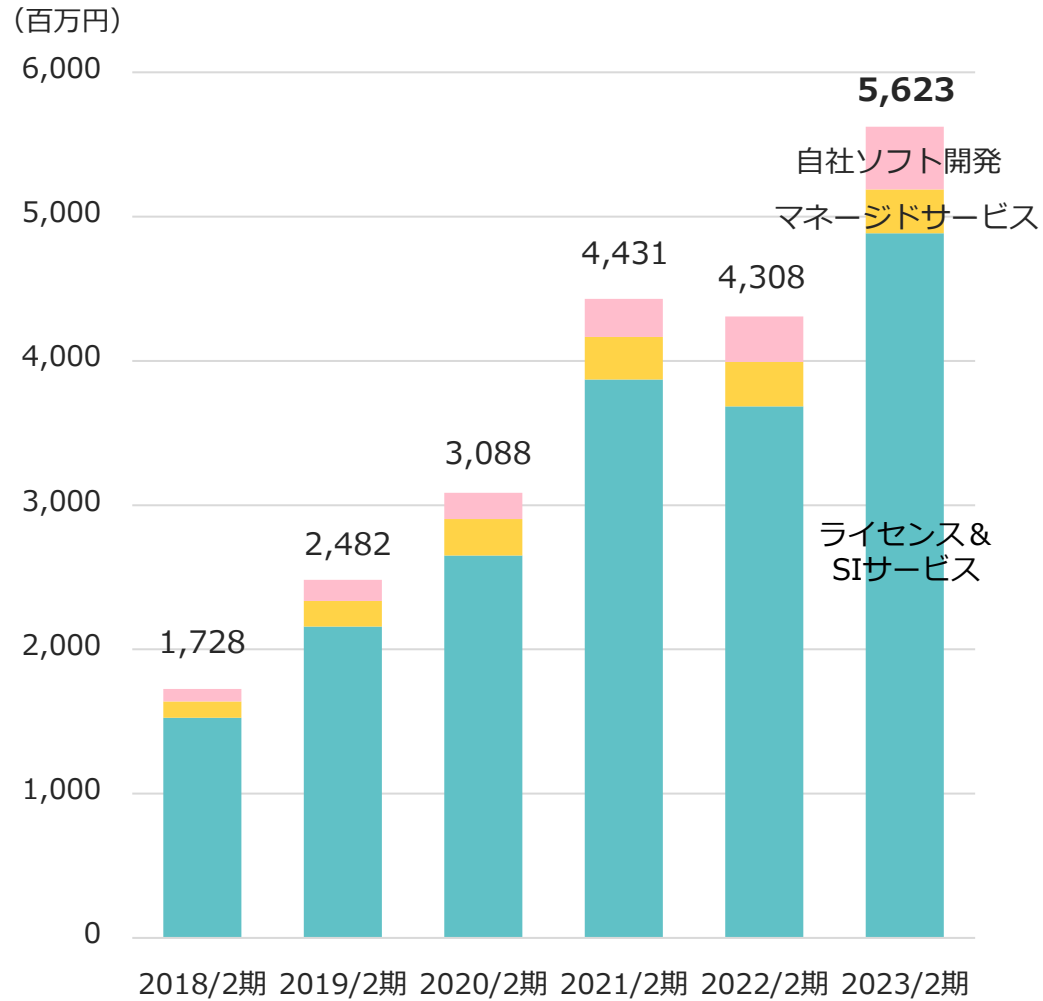
<クラウド型売上> Atlassian Cloud  
月額版/年額版ともに月額計上  
(年額版は12か月間に按分され月額計上)

※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



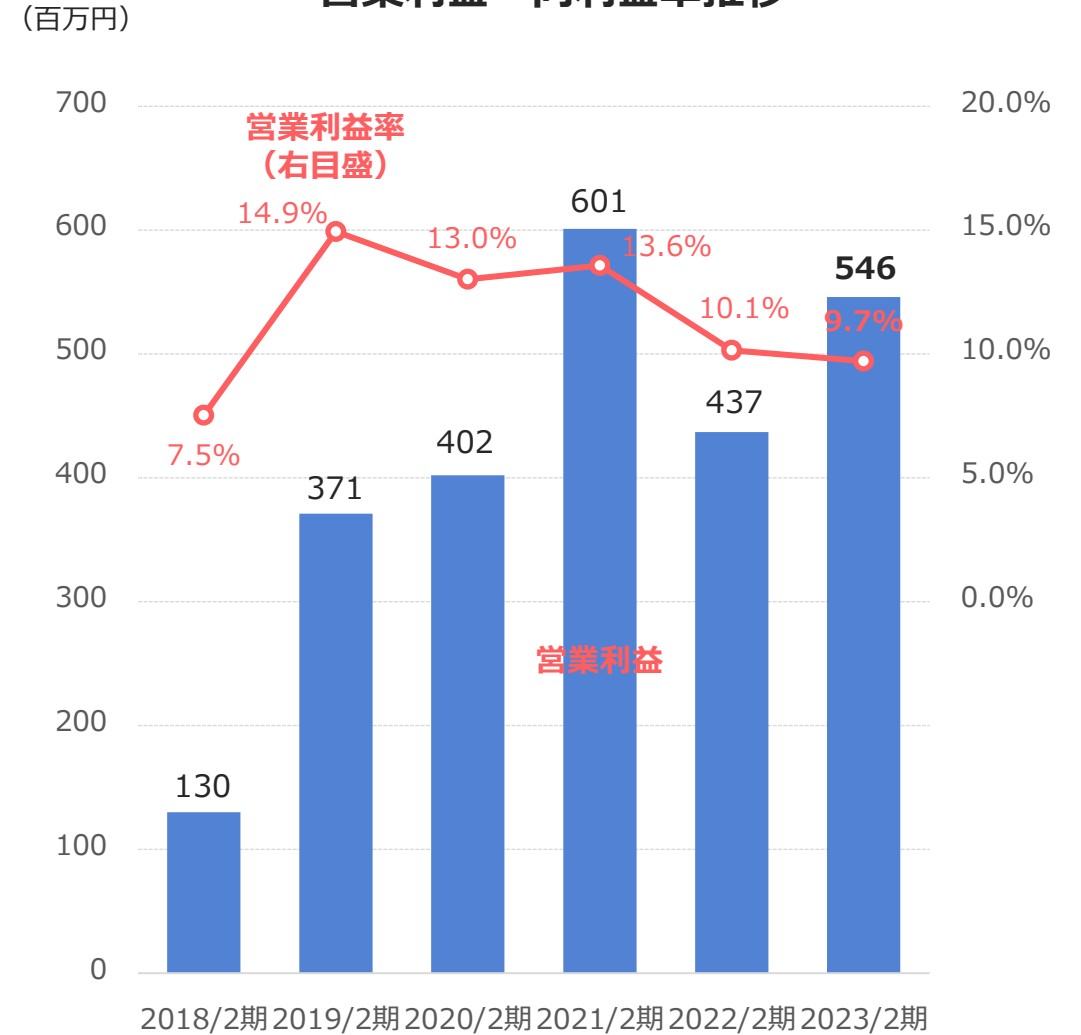
# 01 - 5. 決算動向

### 売上高推移



新収益認識基準

### 営業利益・同利益率推移



新収益認識基準



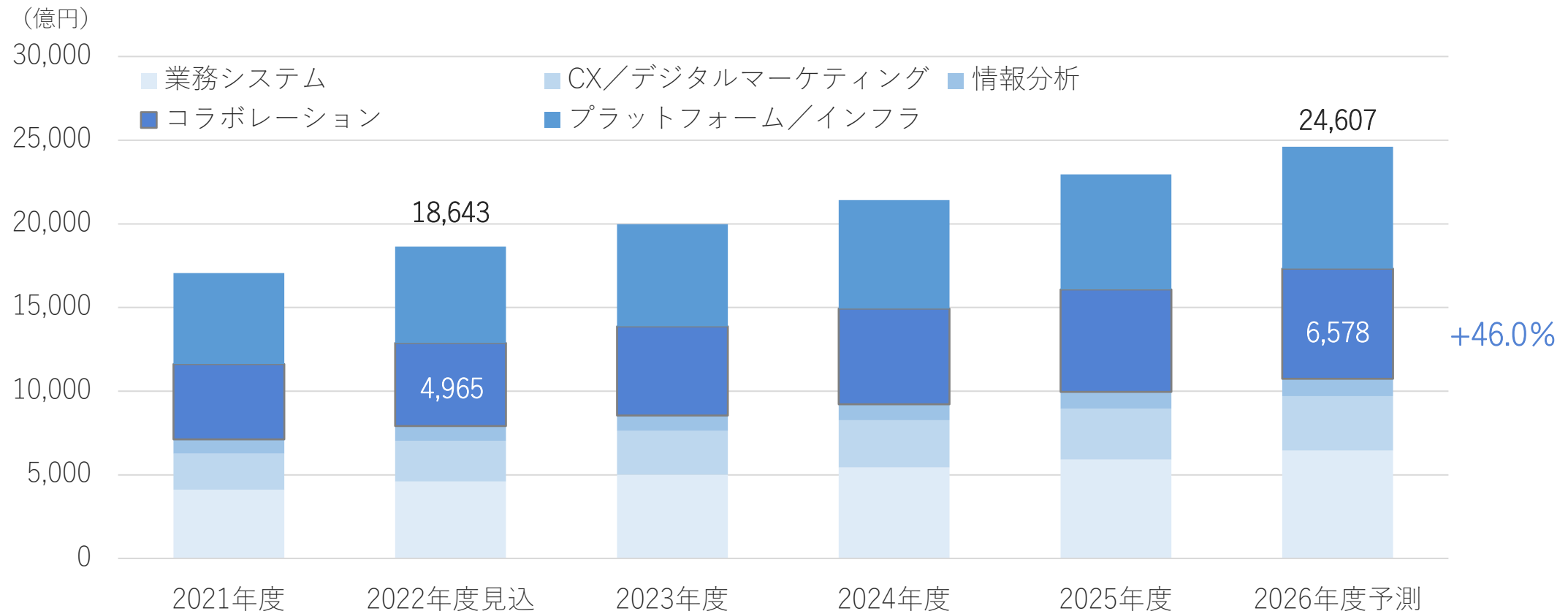
## 02. 市場動向



## 02-1. ライセンス&SIサービス市場規模

- ▶ 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、2026年度に2兆4,607億円が見込まれる
- ▶ 当社主力製品であるAtlassian製品は「コラボレーション」にカテゴライズされ、2026年度の市場規模は2021年度比**46.0%**増、6,578億円を予想

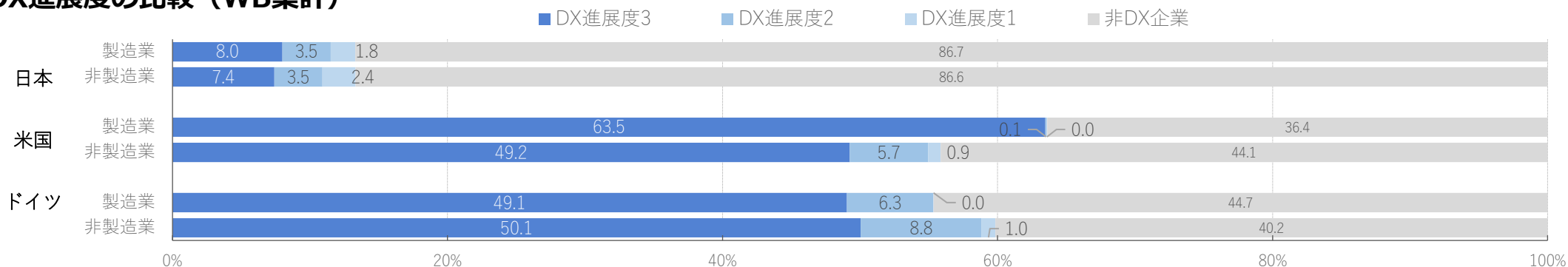
### ソフトウェアビジネス新市場予測



## 02-2. 日本のDX市場環境

- ▶ 日本のDX進展度は、製造業、非製造業とも、諸外国と比較して遅れているという問題が指摘されている
- ▶ 日本のDX進展の課題の一つとして、IT人材がIT産業に偏っているということが挙げられる。企業内でのITの導入には、ローコード/アジャイル型開発の普及がキーの一つとなる

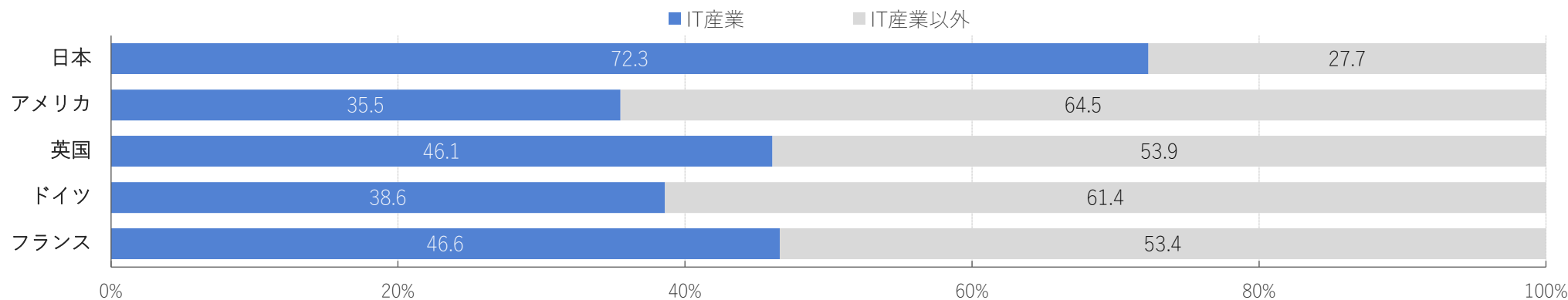
### DX進展度の比較 (WB集計)



注：DX進展度に関しては、3>2>1の順で、DXに関する具体的な具体的な取組みが進んでいることを示す。非DX企業はこれまでにDXに取り組んでいない企業を表す。産業規模別の構成比合わせて重み付けしてある (WB集計)

出所： 情報通信総合研究所「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究の請負」(2021年3月)

### IT人材が従事する産業の各国比較



出典：内閣府「令和4年度 年次経済財政報告書」

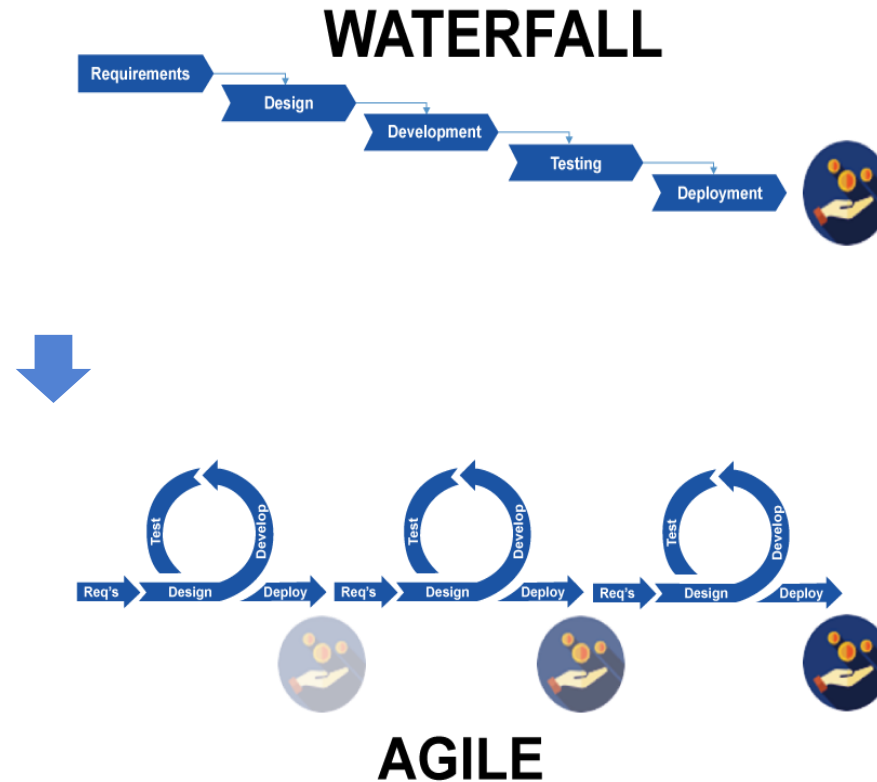
## 02-3. ソフトウェア開発手法のトレンドの変化

- ▶ ソフトウェアの開発手法は、ネット時代に対応すべくウォーターフォール型開発からアジャイル型開発へ
- ▶ アジャイル型開発を、更に発展させたDevOps（運用チームも巻き込んで組織的にPDCAを廻す）の実践状況も急速に進行している

### ■ ウォーターフォール型開発

（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

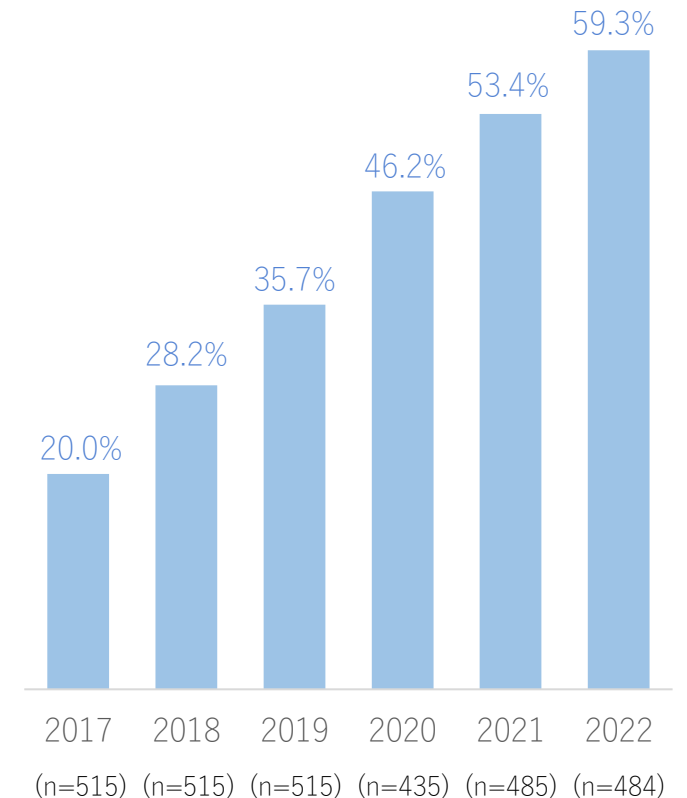


### ■ アジャイル型開発

（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

国内企業のDevOps実践率の推移

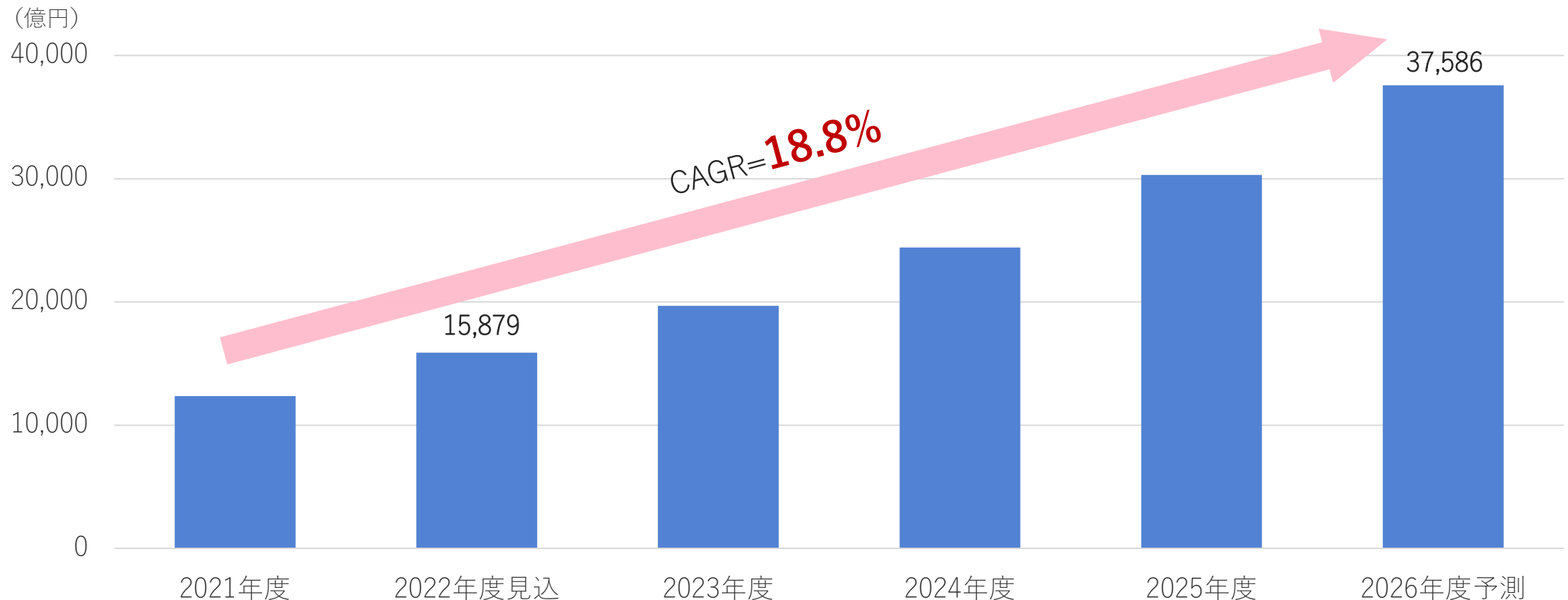


出典：IDC Japan

## 02-4. クラウドサービス市場規模

- ▶ 「マネージドサービス」が属する国内パブリッククラウドサービス市場は、2026年に3兆7,586億円になると予想され、2021年比 **3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

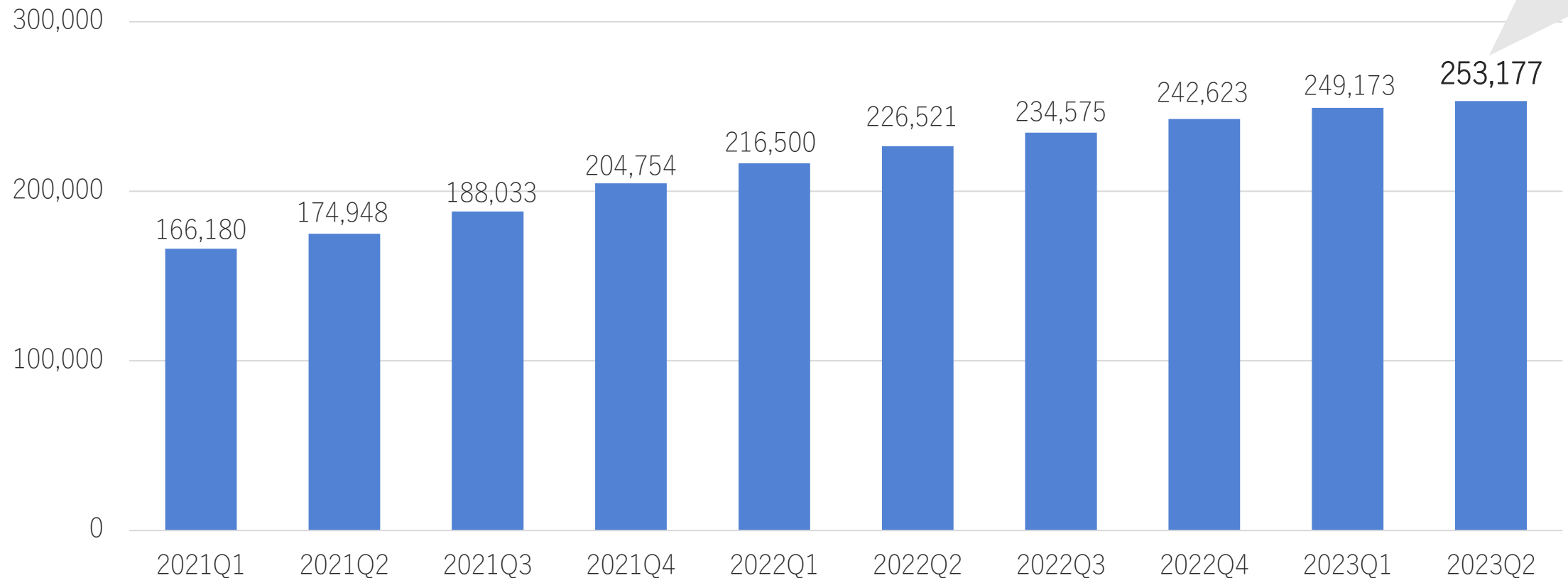
### 国内パブリッククラウドサービス市場予測



## 02-5. 自社ソフト開発

- ▶ 当社の米子会社 Ricksoft, Inc. において Atlassian製品向けの機能拡張アプリを開発・販売。世界中のAtlassian顧客（Atlassian Marketplace には、グローバルで 25.3万の顧客）がターゲット層に
- ▶ 過去2年間、Atlassian社の顧客数は以下の通り増加しており、**今後も高い成長が期待される**

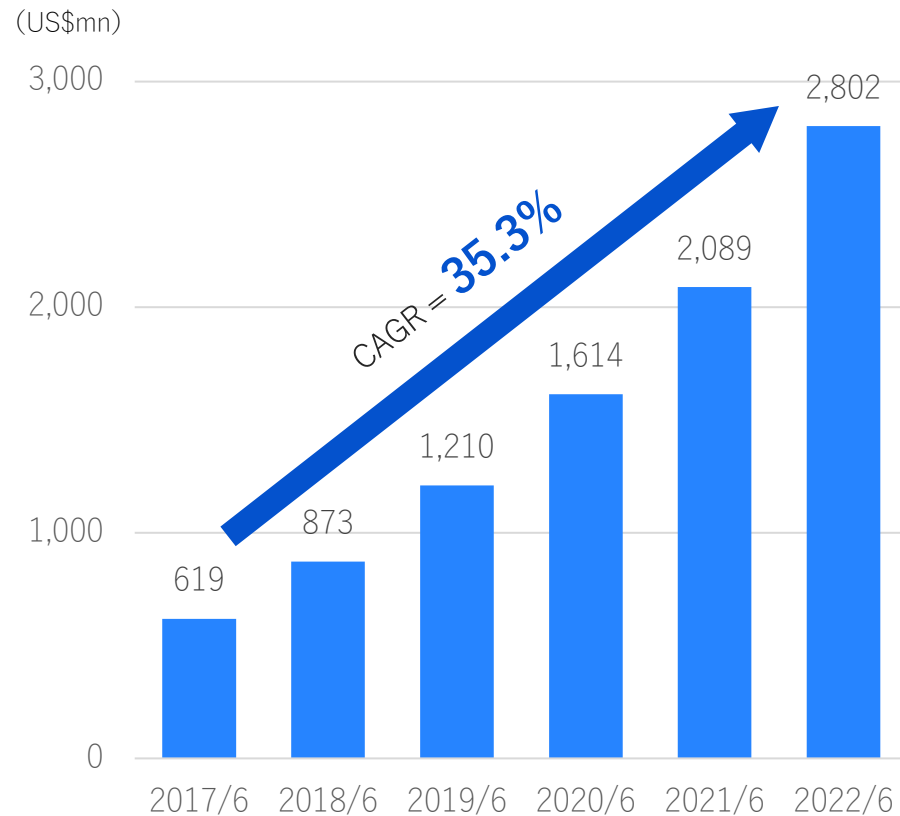
### Atlassian社顧客数の推移



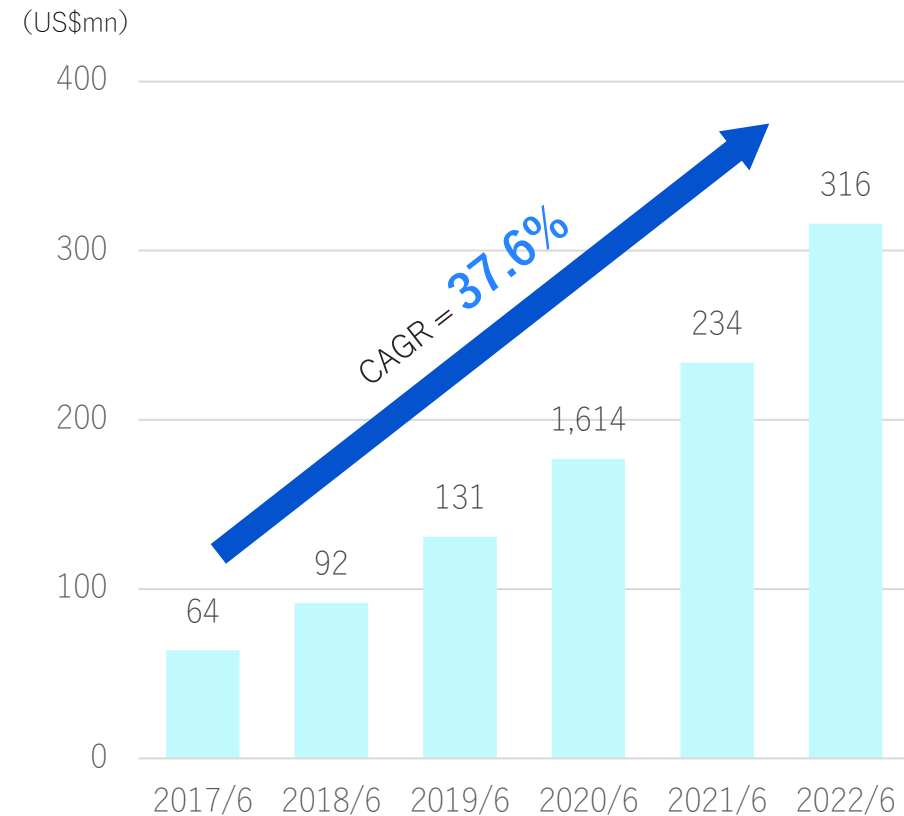
## 02-6. Atlassian社：グローバル、APCで高成長続く

- ▶ Atlassian社はシドニーに本社を置くソフトウェア企業。直近の売上高は、2,802百万ドル。グローバルで**毎年高い成長性**を誇る
- ▶ 同社の日本を含むAPACの売上高はグローバルの1割強。CAGR=37.6%と全社の売上成長以上の高成長を記録

### Atlassian社の全世界での売上推移



### Atlassian社のAPACでの売上推移





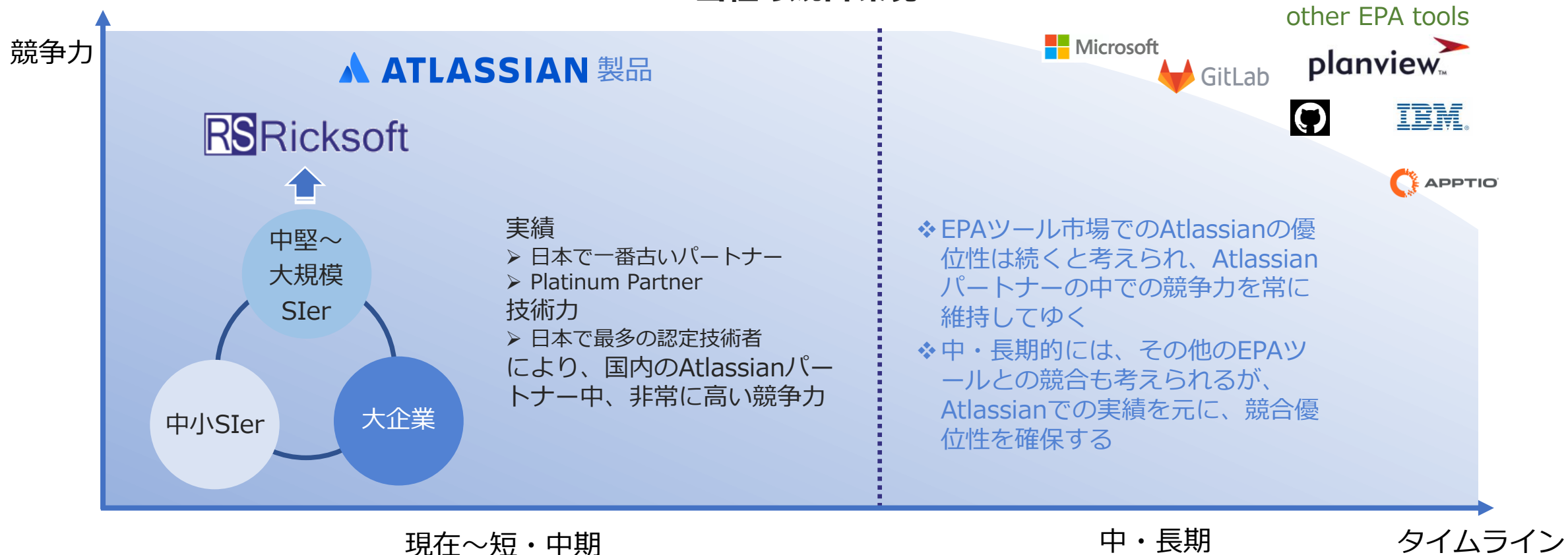
## 02-7. 競合環境とポジショニング

### ▶ 短・中期：Atlassianパートナーの競合環境

2022年4月時点で日本のAtlassianパートナーは15社存在するが、当社は最も古いパートナーであり、パートナー最上位ランクの「Platinum Partner」。顧客がパートナー選定を行う際に重視する**認定技術者が最も多く在籍し、高い競争力を有する**

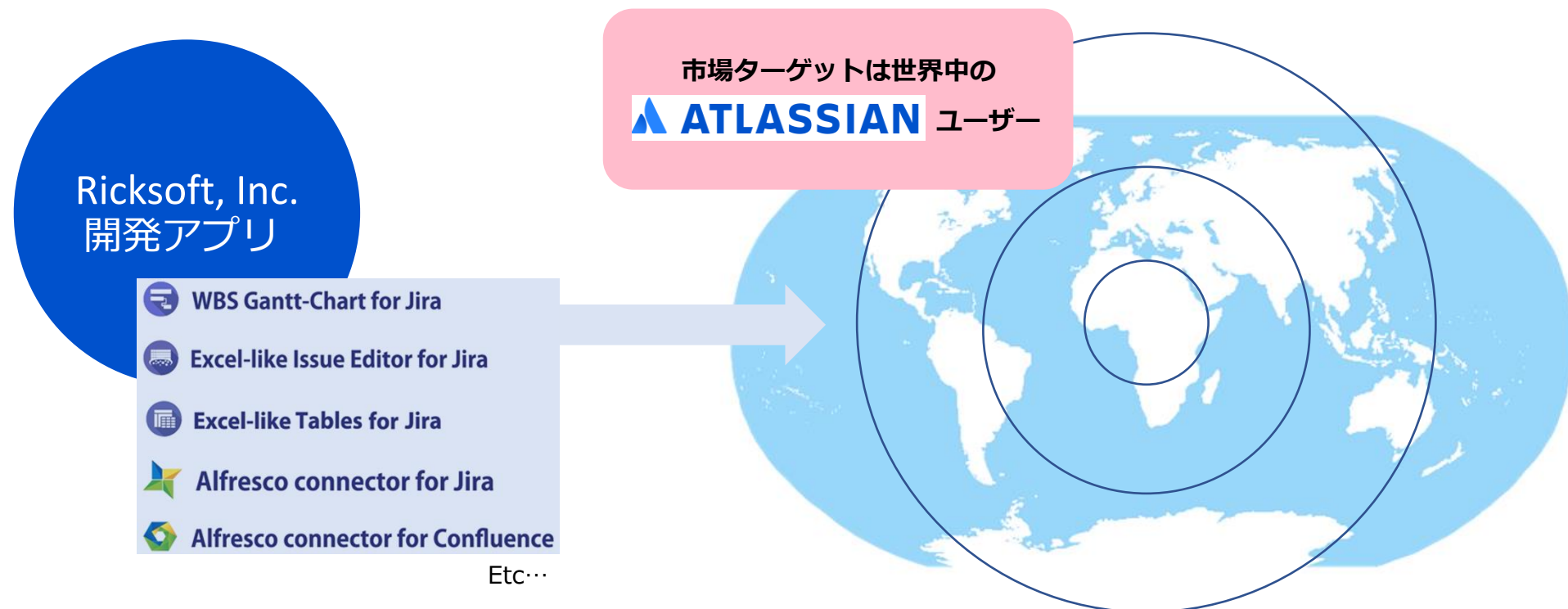
### ▶ 中・長期：Atlassian以外のエンタープライズ・アジャイル・プランニング（EPA）ツールとの競合も考えられるが、Atlassian製品の優位性は引続き続くと予想しており、EPAツール市場での、当社の競合優位性もAtlassianでの実績を元に確保する。

### 当社の競合環境



## 02-8. 競争環境とポジショニング グループ会社『Ricksoft, Inc.』 ～自社ソフトを開発し、世界市場をターゲットに

- ▶ 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

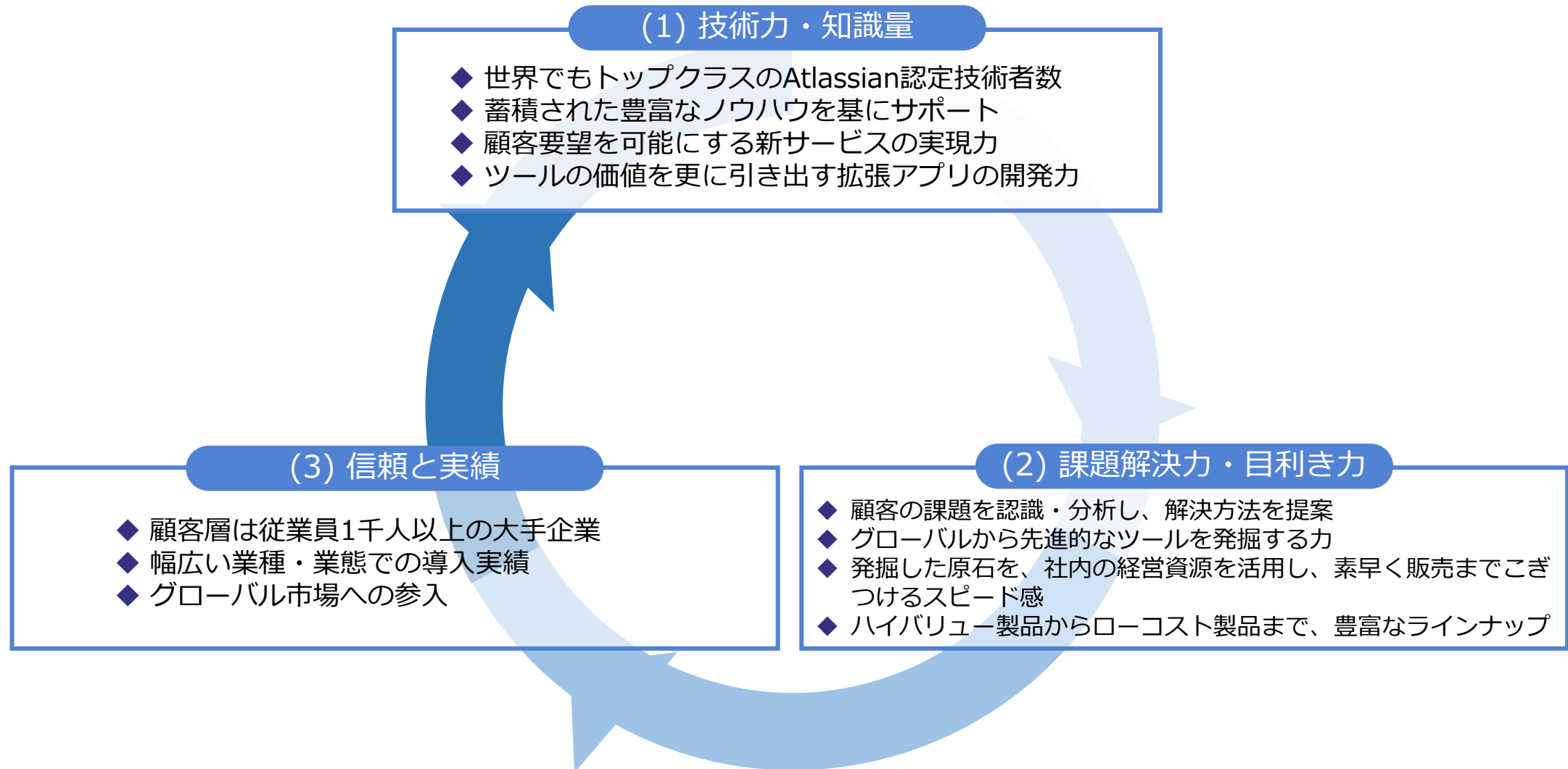




## 03. 特長・強み



- ▶ 当社の技術力・知識量と課題解決力・目利き力から、ツールに必要なサービスを包括的に提供。その結果として、信頼と実績を獲得し、更に、技術力・知識量を増やすことが可能になり、好循環が生まれる



## 03-2. Atlassian製品の特長・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

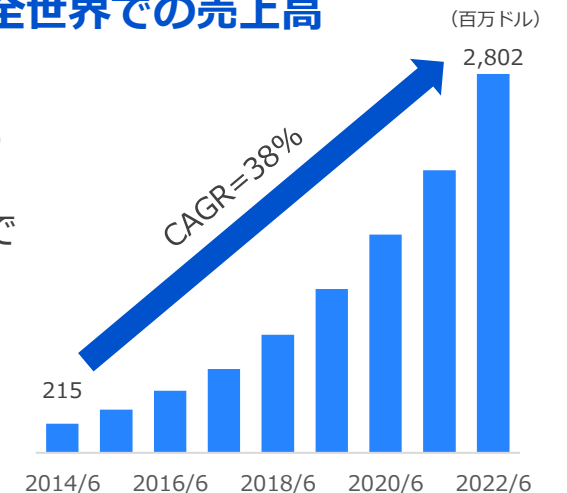
### Atlassian社はリーダーと位置付け



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



## 03-3. 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

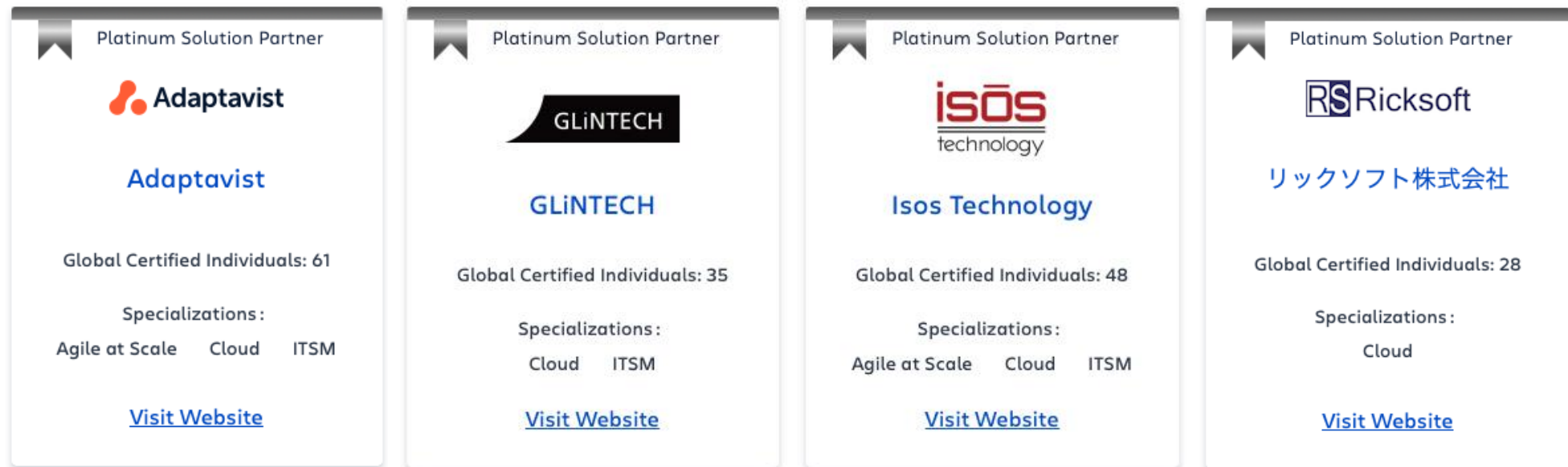
### これまでの受賞実績

 Workato 2022年度 Most New Logos Award賞	 FT ranking: Asia-Pacific High-Growth Companies 2022 2022年度 アジアパシフィック 成長企業500社にランクイン	 アトラシアンパートナーアワード Atlassian Partner of the Year 2020: APAC Services 2021年度 アジアパシフィックにおいて 最も優れたサービスを提供したとして受賞
 FT High Growth Companies Asia-Pacific 2021 アジアパシフィック急成長企業 2021年度 <b>500</b> 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 <b>200</b> 社にランクイン	 Workato 2020年度 Go-to-Market賞
 FT High Growth Companies Asia-Pacific 2020 アジアパシフィック急成長企業 2020年度 <b>500</b> 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 <b>1000</b> 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 <b>1</b> 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 <b>1</b> 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 <b>1</b> 位	 アトラシアンパートナーアワード 2014年度 日本 売上第 <b>1</b> 位

## 03-4. 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

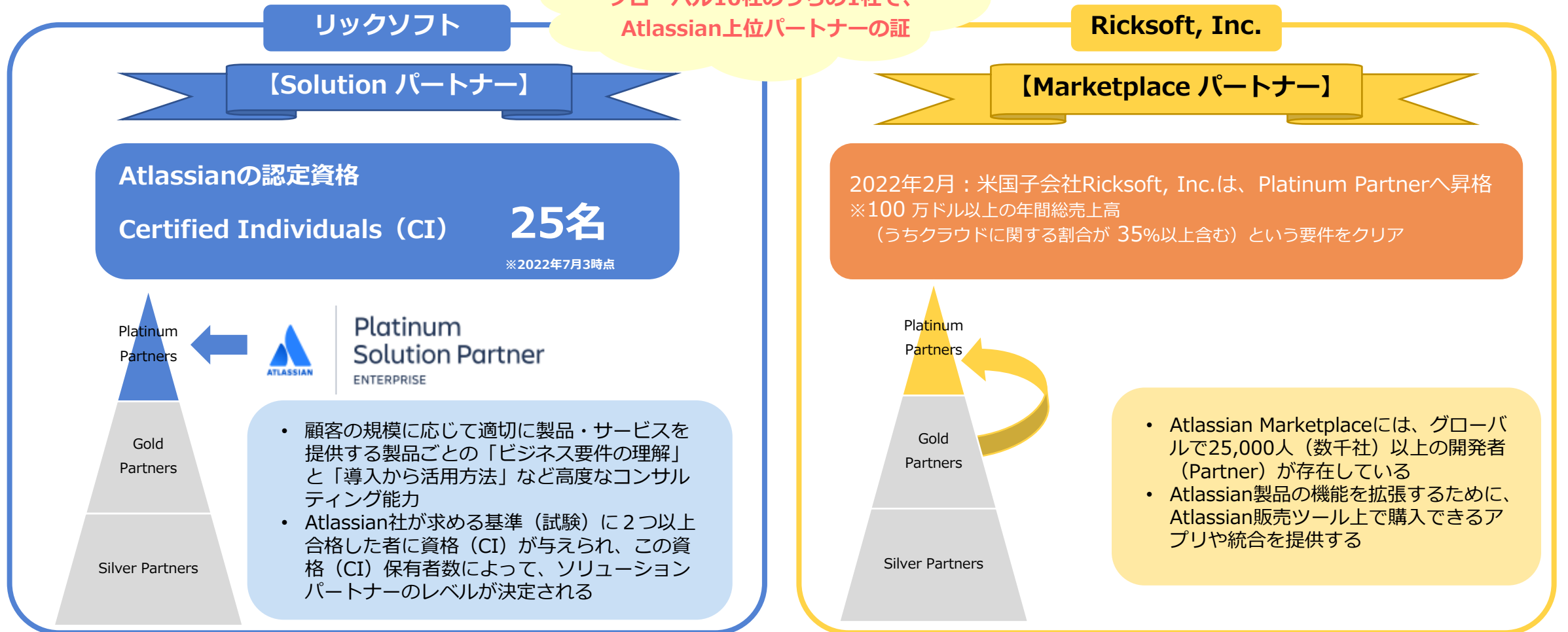
### 世界のパートナーの中でも第4位にランキング



# 03-5. Atlassianのパートナーとして、当社は世界的にも高い評価

▶ 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

ダブルプラチナを獲得している  
グローバル10社のうちの1社で、  
Atlassian上位パートナーの証

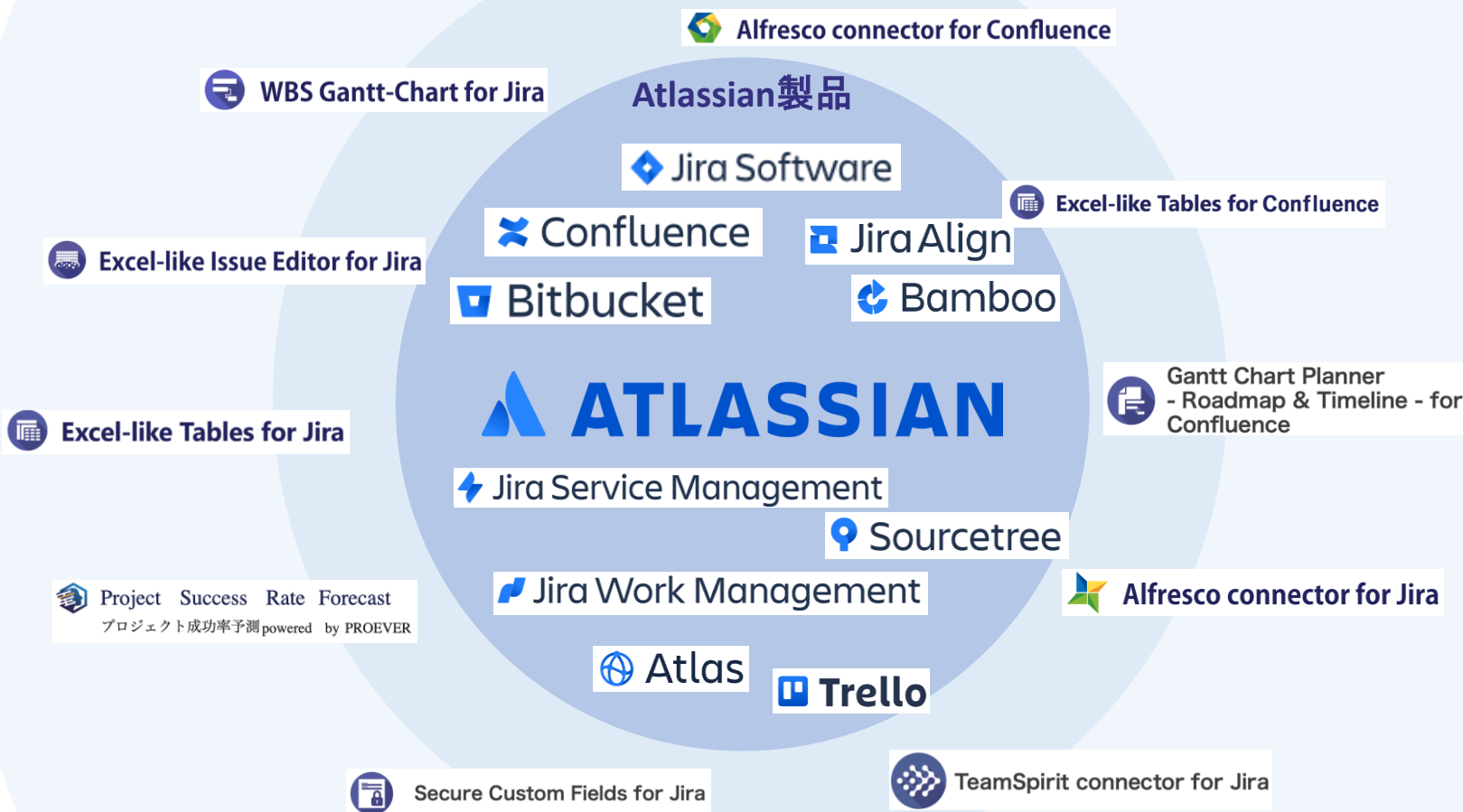




# 03-6. 技術力・知識量

- ▶ 社内技術者による技術取得に留まることなく、他社と提携することで製品の価値、ベストプラクティスの向上を推進
- ▶ Atlassian製品と相乗効果の高い製品・サービスを選定し、連携するツールの開発、システムを提供

## RickSoftが開発したアプリ(アドオン)製品








## Atlassian製品と相乗効果の高い製品・サービス



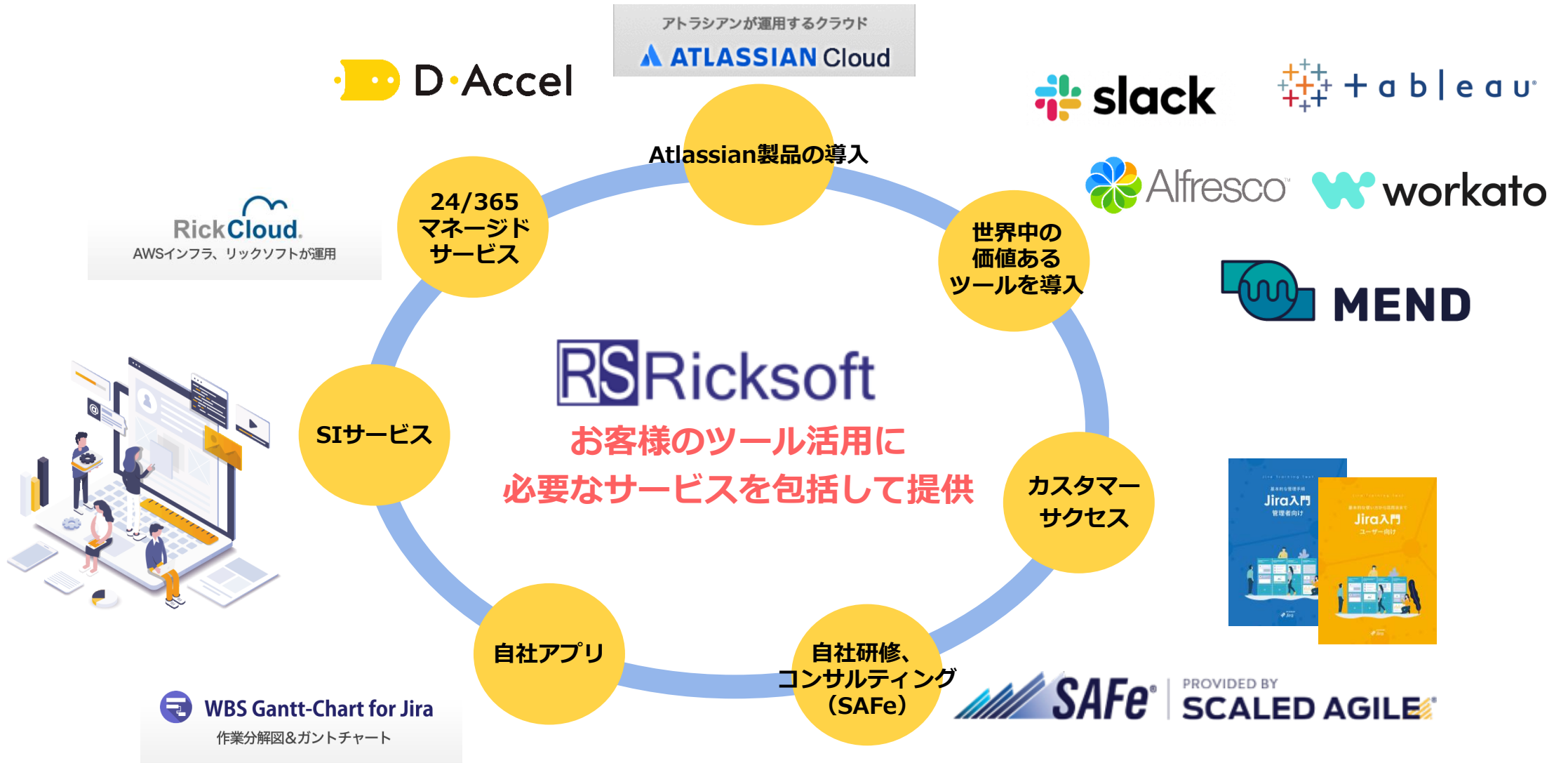
- ▶ 新製品に対するスピード感：まだ日本では知名度の低い製品にいち早く価値を見出し、販売へとこぎつけるスピード感

## Atlassian社以外の主要な取扱い製品とサービス

製品例	製品の特長	事業の状況
 <p>※2014/6 取扱い開始</p>	<p>&lt;膨大なコンテンツの一元管理&gt;            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            &lt;ビジネスプロセス管理&gt;            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</p>	<p>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</p>
 <p>※2019/6 取扱い開始</p>	<p>&lt;クラウド型統合ツール&gt;            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</p>	<p>業務プロセス自動化の波に乗り、顧客拡大中</p>
 <p>※2021/5 取扱い開始</p>	<p>&lt;ビジネスアジリティを高めるフレームワーク&gt;            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</p>	<p>日本でSAFeやDXが広がりつつある今のタイミングで、Atlassian製品×SAFe®の製品を展開中</p>
 <p>※2017/6 取扱い開始</p>	<p>&lt;誰でも簡単にスピーディに分析できるBIツール&gt;            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</p>	<p>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</p>
 <p>※2019/4 取扱い開始</p>	<p>&lt;セキュリティ(脆弱性チェック)ツール&gt;            DevSecOps実現に不可欠なオープンソース・セキュリティ&amp;コンプライアンス管理ソリューション</p>	<p>日本で唯一のリセラーパートナーとして活動中</p>

# 03-8. 信頼と実績：リックソフトがお客様に選ばれる理由

▶ お客様のツール活用に必要なサービスを包括して提供



# 03-9. 顧客事例：キオクシア様（Atlassian製品とAtlassian製品以外ライセンス）



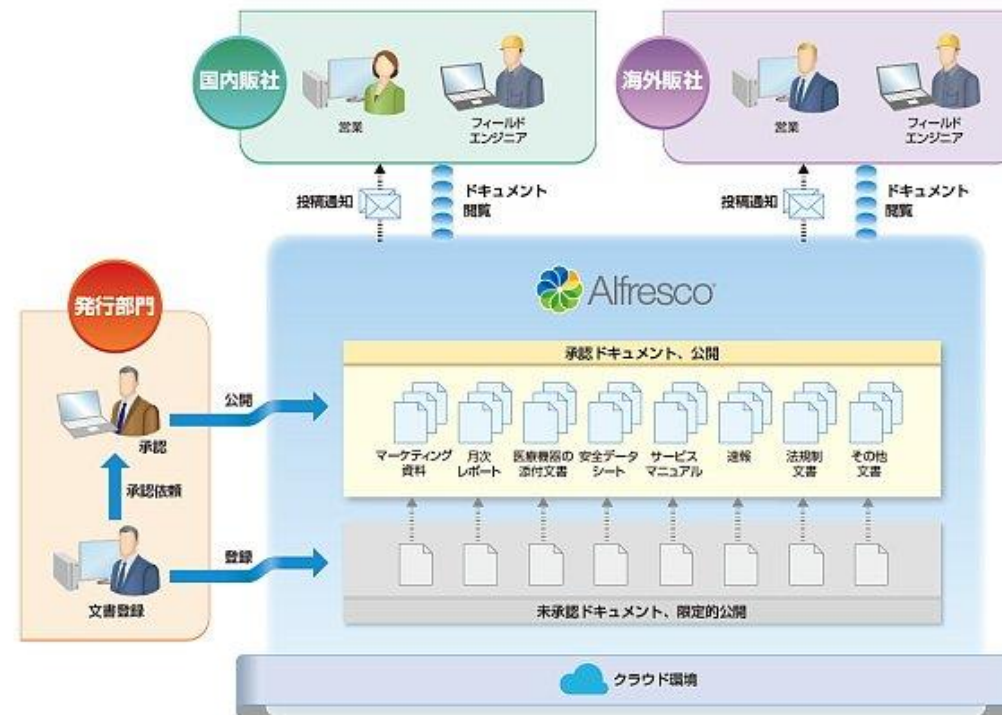
- ▶ 「半導体製品の回路設計プロセスに、アジャイル手法を取り込む」という活動を推進しています。Jira、Alfrescoはそのためのツールとして導入
- ▶ 両ツールとも、設計関連の技術者が毎日活用する、「いつも使いのツール」となっており、回路設計部門内で非常に好評
- ▶ アジャイル推進活動は、当初、IT部門と回路設計部門の有志だけで、小さく始めました。その小さく始めた実際の設計での成功事例を契機に、アジャイルは部門内に展開しています



## 03-10. 顧客事例：富士フイルム様 (Alfresco)



- ▶ メディカルシステム事業部が提供している医療機器全般の設置・保守を担当するフィールドエンジニアが必要となる、技術ドキュメント、数万点の発行・管理・公開に、Alfrescoを利用
- ▶ 既に国内・海外で導入していた Alfrescoを新システムに移行。
- ▶ Alfrescoへのサポート対応が迅速かつ丁寧であったことや、Jiraや Confluence、Slackなどを活用して富士フイルムとリックソフト間の共同プロジェクト作業を効率化する提案をしてもらったことでRickSoftに決定。導入プロジェクトをスムーズに進めることができた



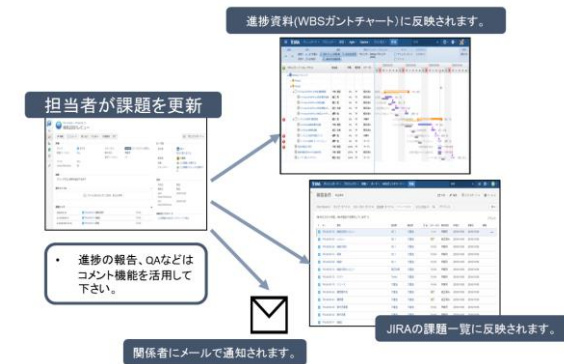
## 03-11. 顧客事例：ヤフー様（Atlassian製品、WBSガントチャート）



Jira Software  
アジャイル開発ツール

WBS Gantt-Chart for Jira

- ▶ Jiraを2015年導入。「全社共通の課題解決・管理システム」「開発部門向けプロジェクト管理ツール」として使用。当初は開発部門のバグ管理システムとして導入するも、その後、全社共通の業務管理システムへと用途を拡大
- ▶ 2017年、JiraのプラグインであるWBSガントチャート（WBSG）を導入。ガントチャートによるプロジェクト管理ツールとして活用。WBSGの導入により、Jiraのプロジェクト完治キャパシティが大幅に拡大



## 03-12. その他の導入事例

▶ 当社の顧客は業種・業界が多岐にわたり、従業員1,000人以上の大手企業が中心

### 【国内顧客】



※慶応義塾大学



### 【海外顧客】



注：上記以外にも、国内大手自動車メーカー、大手輸送機器部品メーカー、大手家電・電機メーカー等、多数導入実績があります



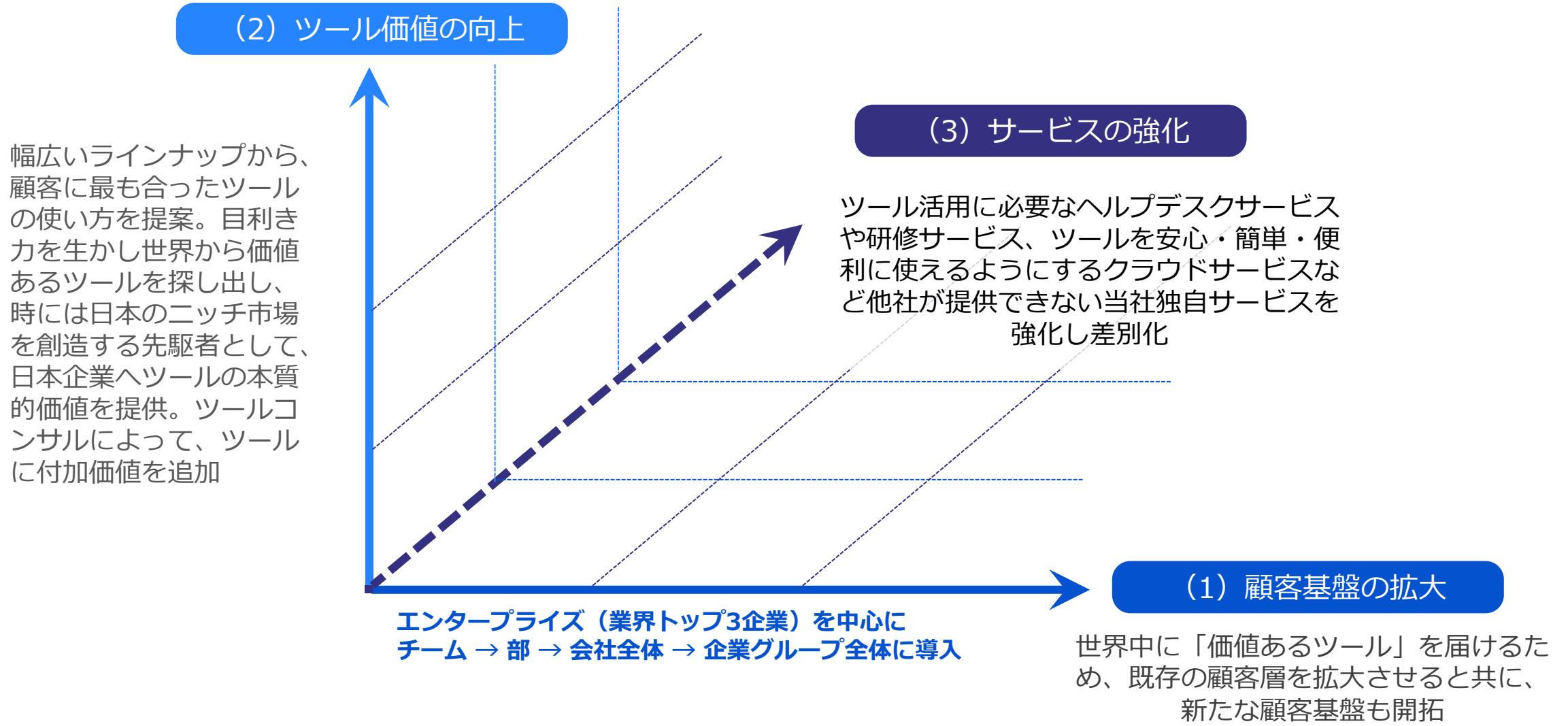
## 04. 成長戦略





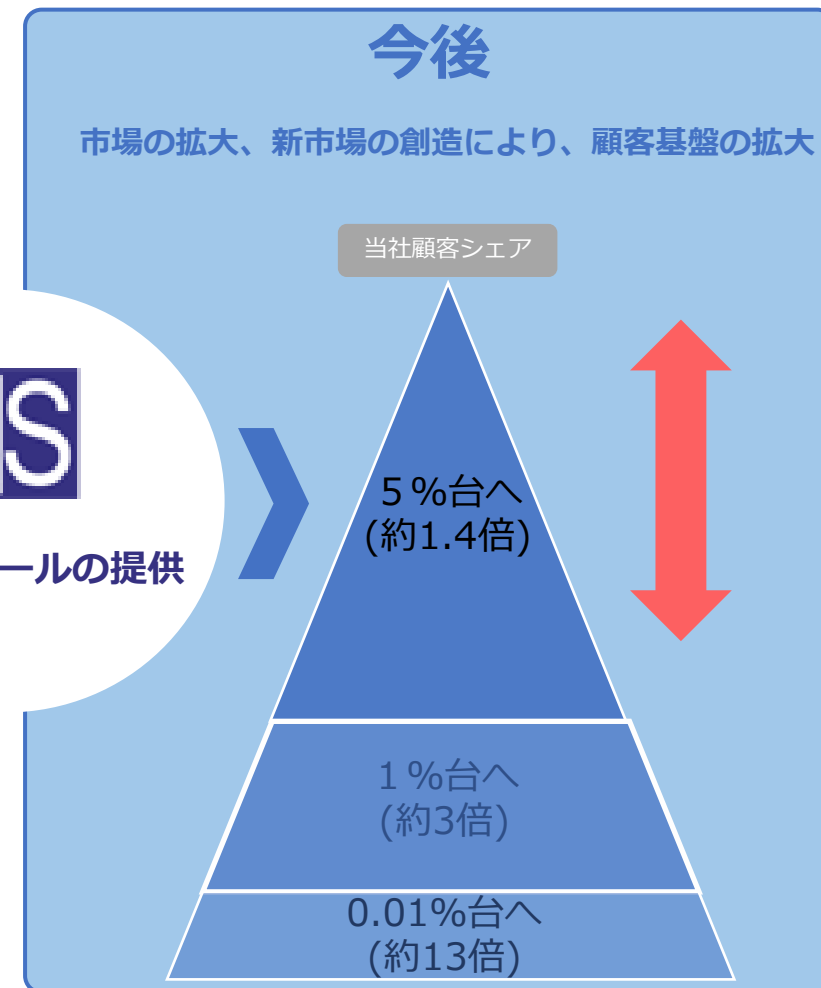
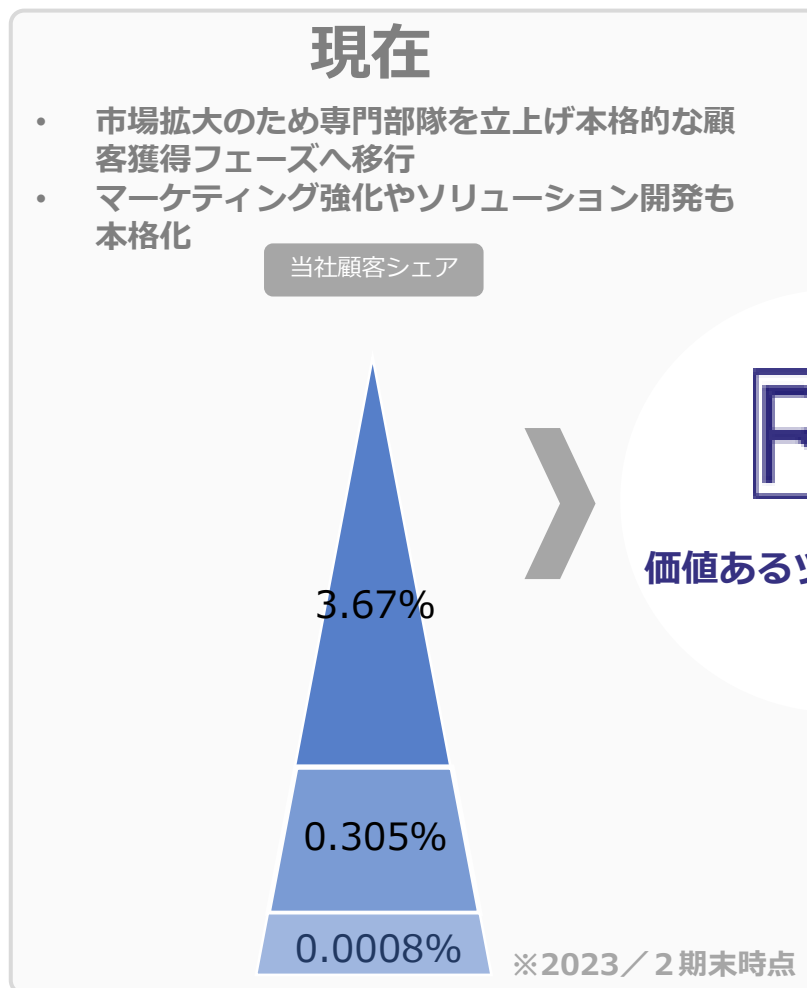
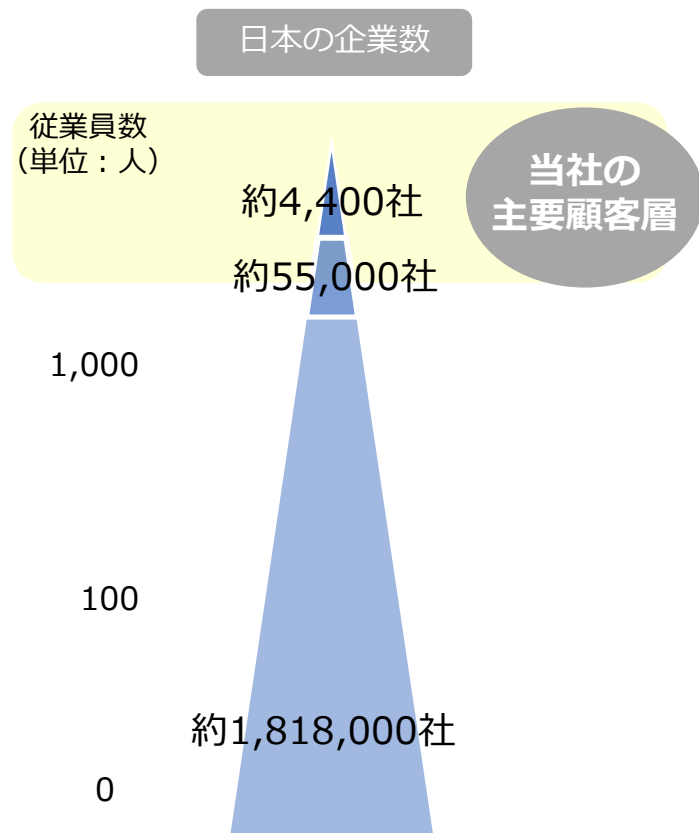
# 04-1. 成長戦略：「価値あるツール」であらゆる企業のDXを支援

- ▶ 顧客基盤の拡大、ツールの拡充、サービスの強化で、今後の成長を図る
- ▶ 競争優位となるサービスを企画・開発し、圧倒的な参入障壁を築く



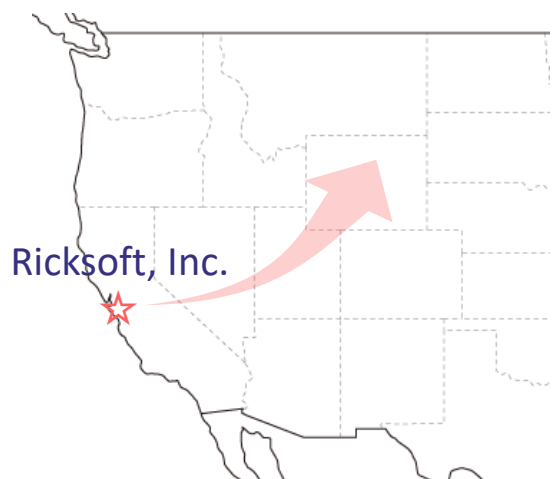
## 04-2. 顧客基盤の拡大（国内）

- ▶ 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



## 04-3. 顧客基盤の拡大（海外）

- ▶ US子会社である Ricksoft, Inc. が開発した自社開発ソフトを、Atlassian Marketplace経由で世界中のユーザーに向けて販売。今後、海外市場での一層の成長機会に挑戦する

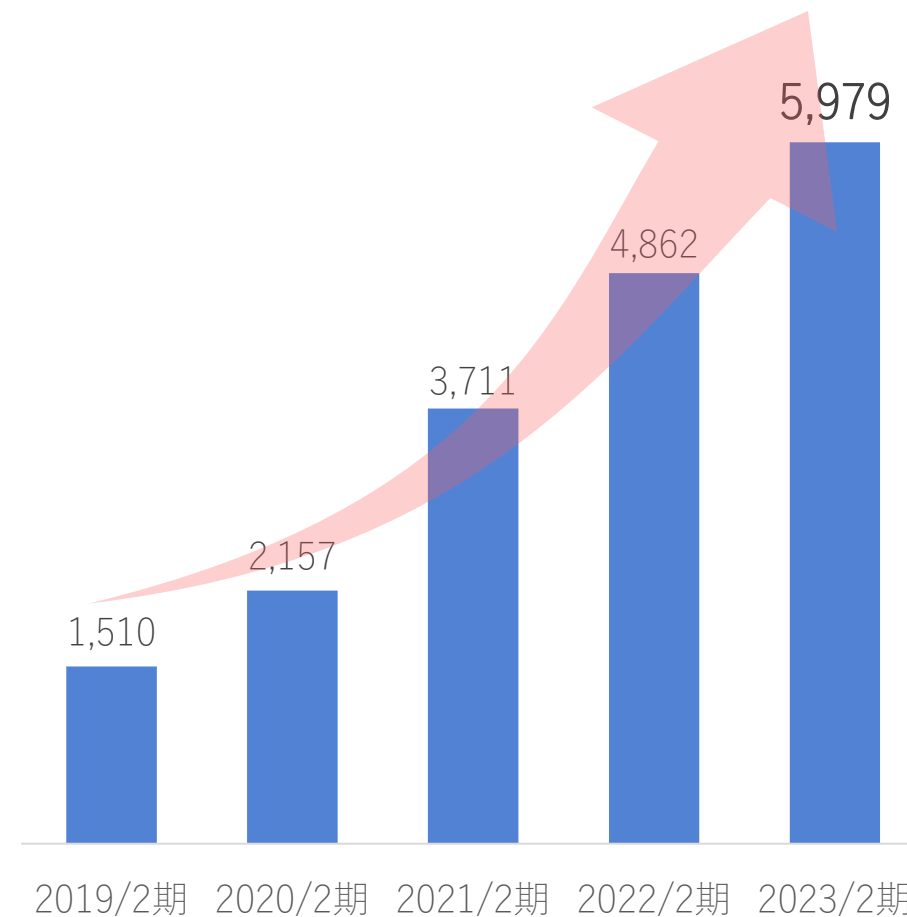


業種・職種問わず、全世界で導入企業数

**約6,000社**

(2023/2期時点)

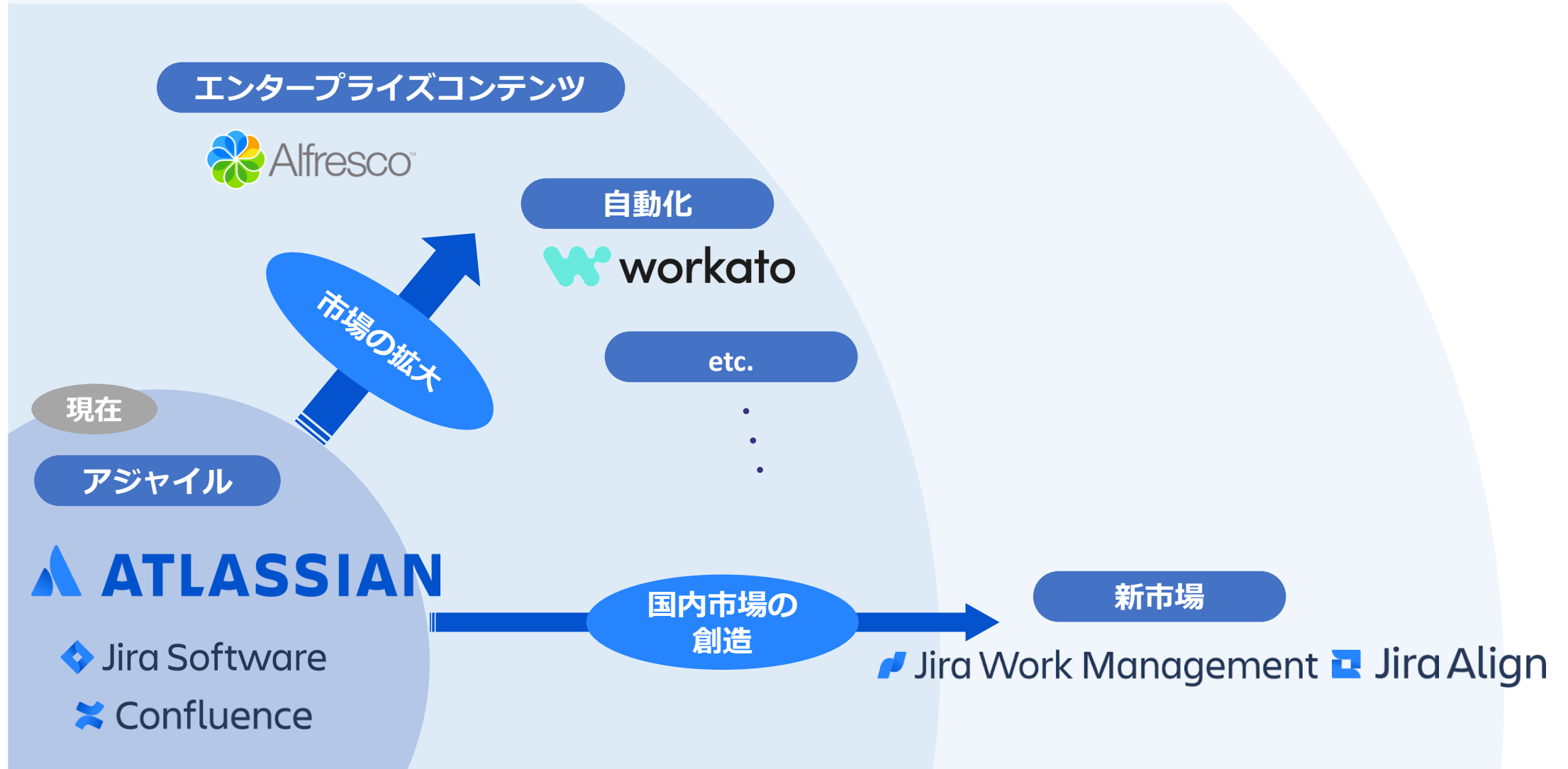
Ricksoft, Inc.の自社開発ソフト導入企業数推移



注) 名寄せの集計方法を変更したため、前回資料のデータとは異なります

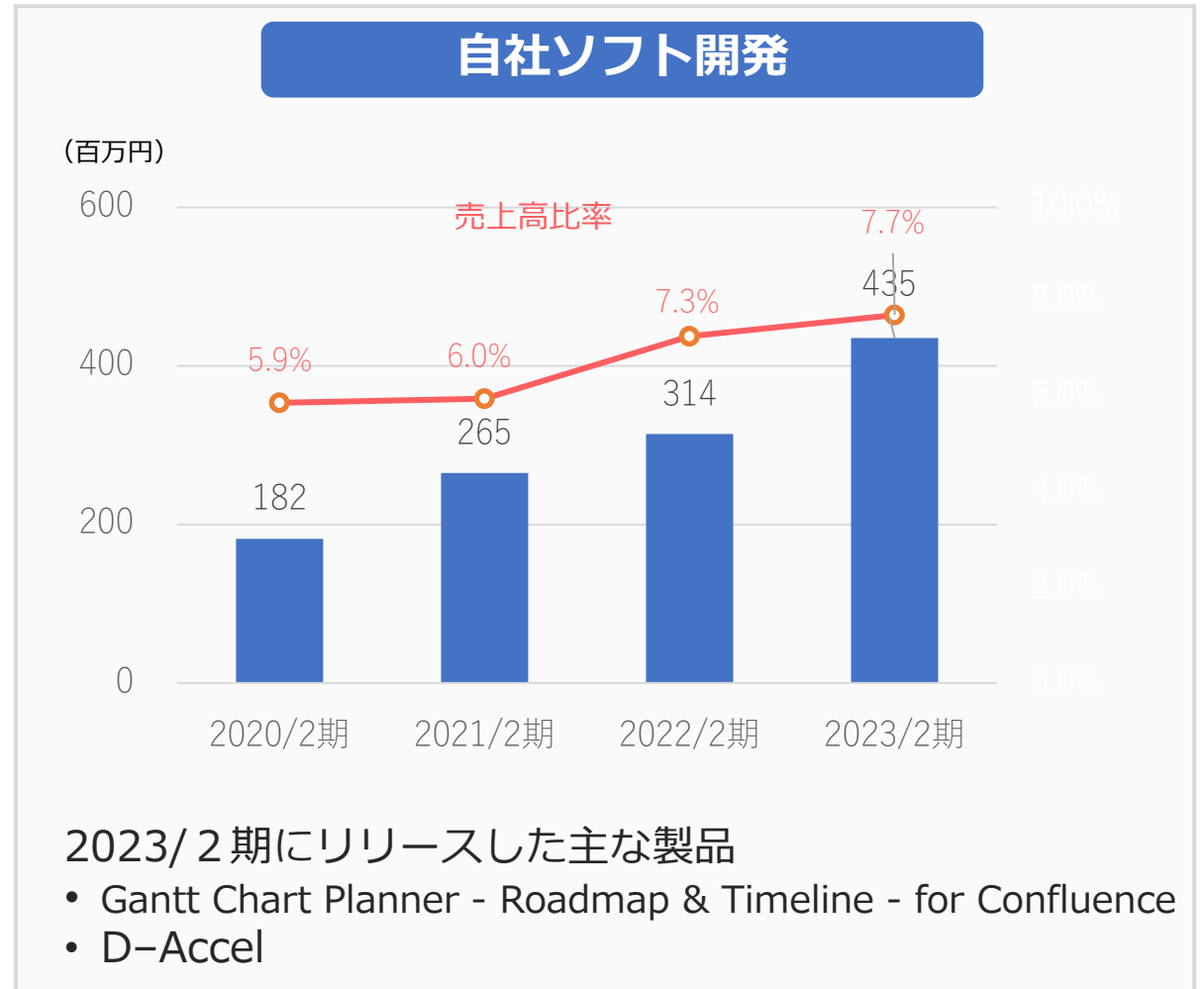
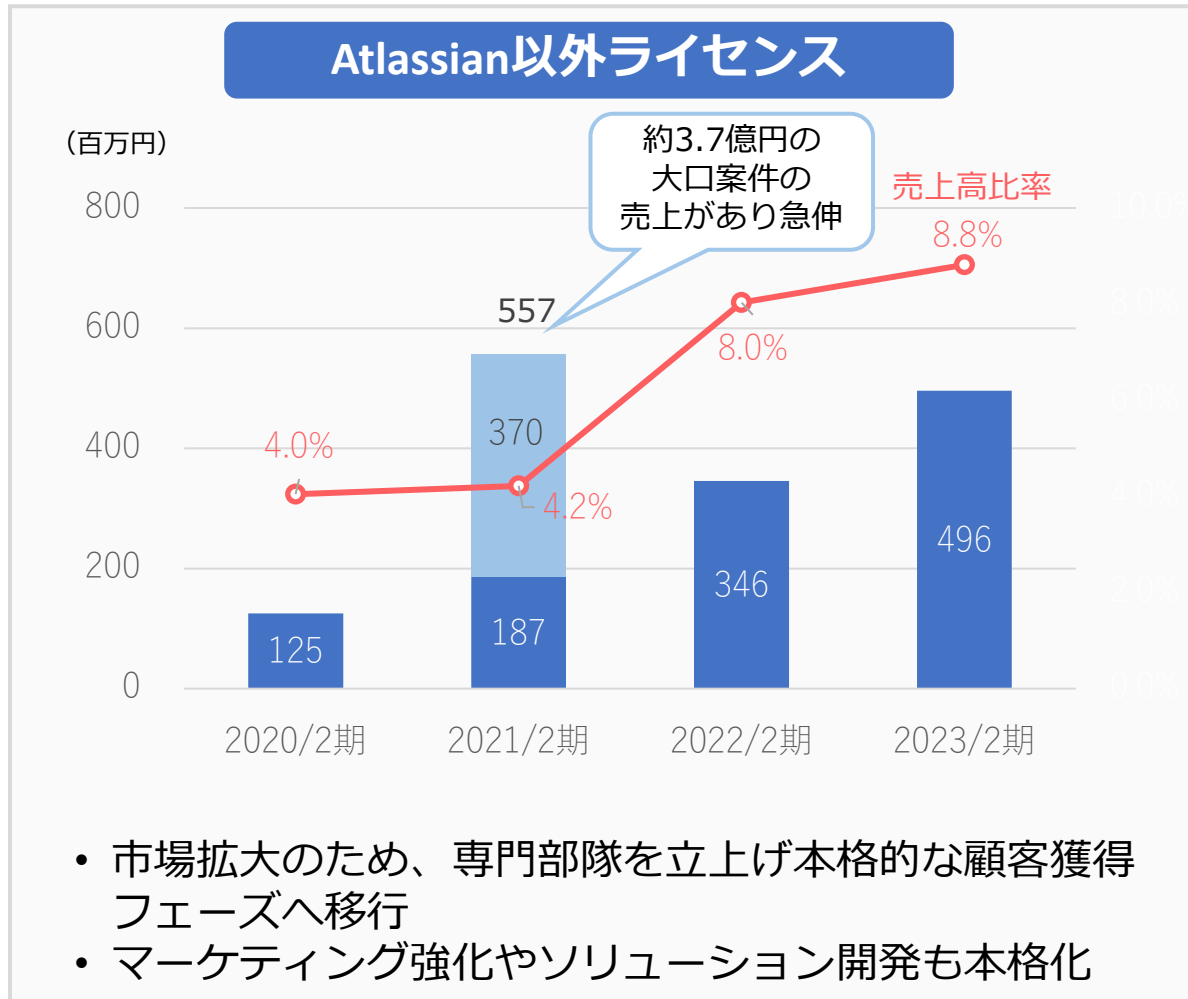
## 04-4. ツールの拡充

- ▶ 主力製品であるAtlassianに加え、自社開発ツールやAtlassianの後を担う第2の柱となるツールも開拓中



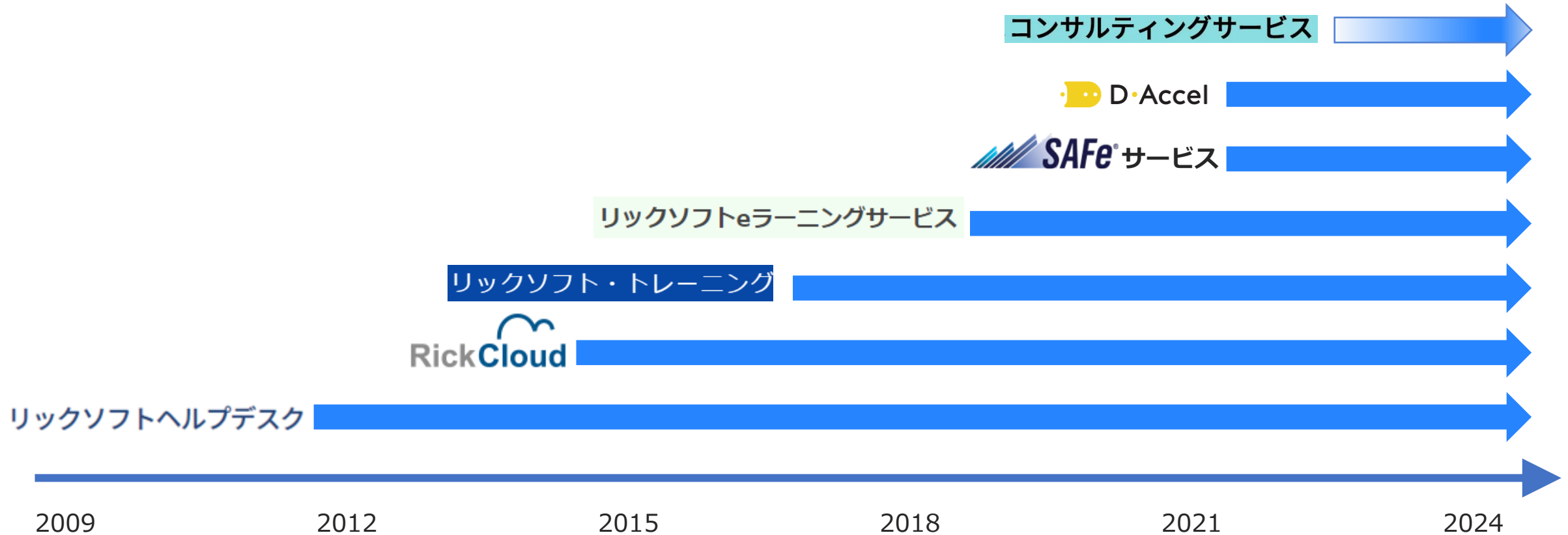
# 04-5. ツールの拡充

▶ Atlassian以外のライセンス、自社ソフト開発が順調に伸長



## 04-6. サービスの強化

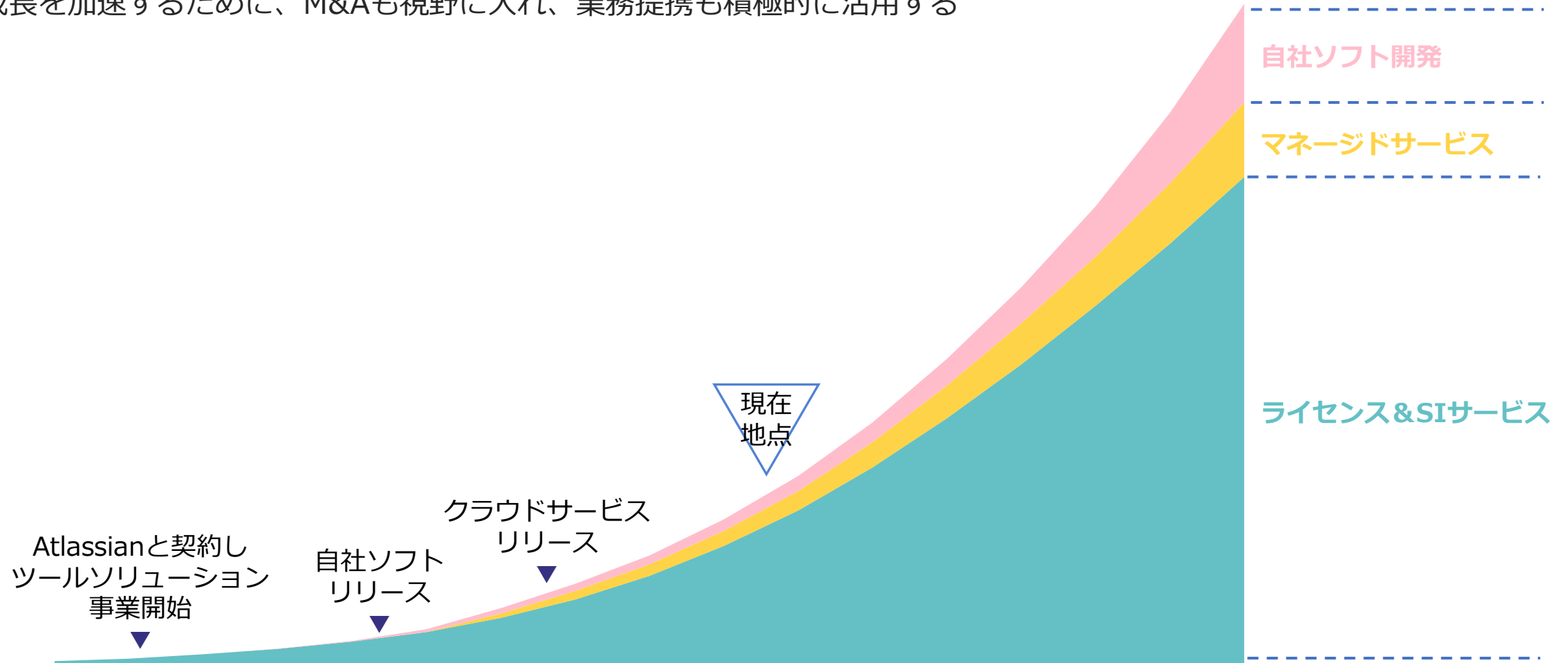
- ▶ ツール活用に必要なヘルプデスクサービスや研修サービスやコンサルサービス、ツールを安心・簡単・便利に使えるようにするクラウドサービスなど当社独自サービスを強化し差別化
- ▶ 2年に1、2個位のペースで独自サービスを展開中



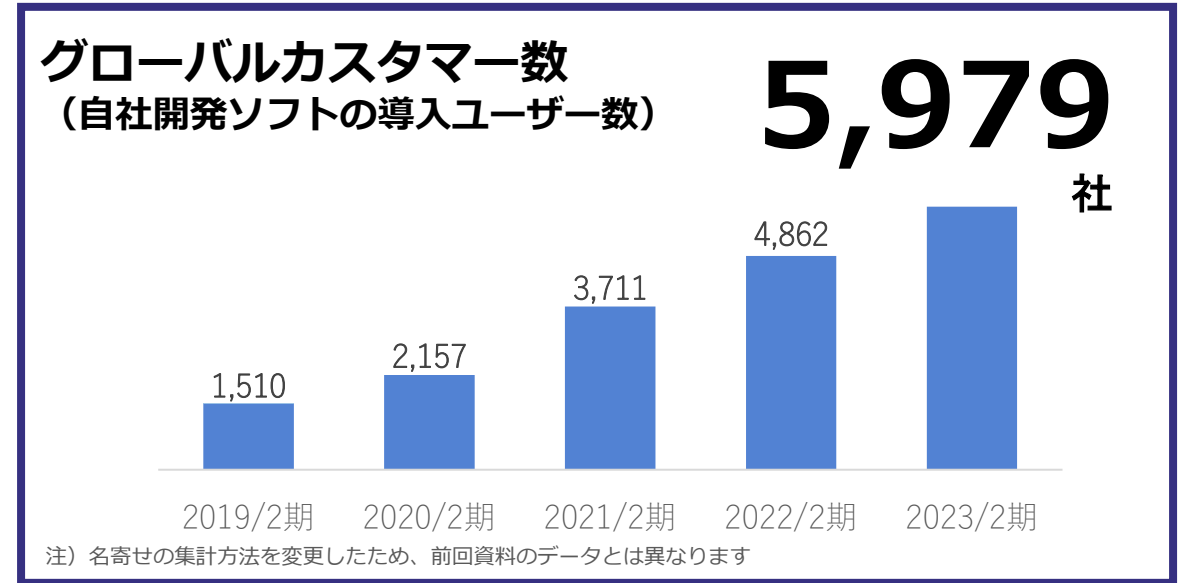
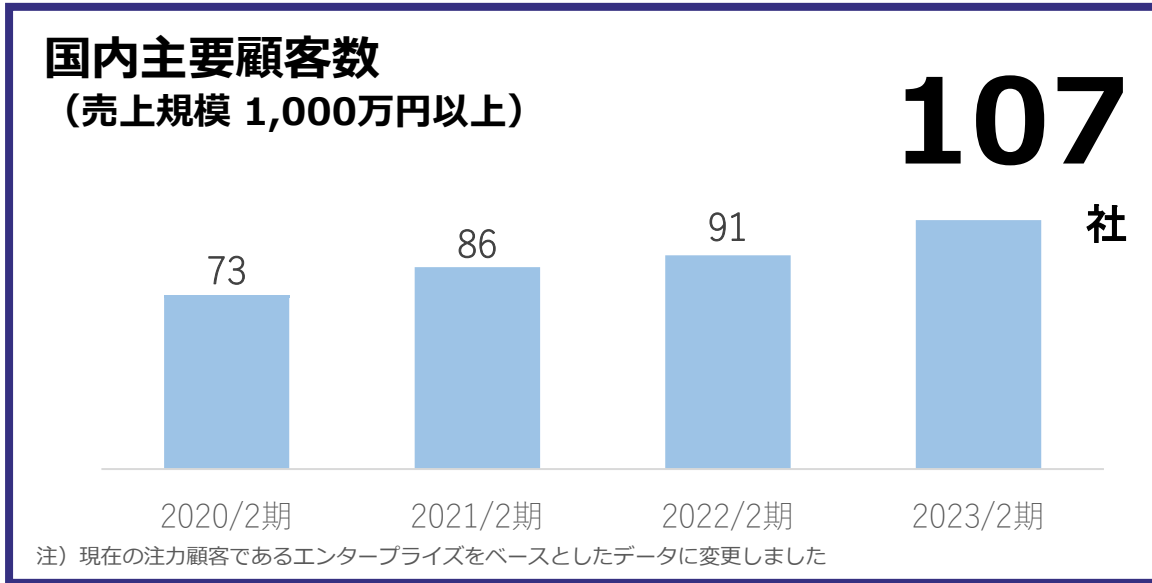
※本施策は他社との差別化を強化するためのものであるため、直接経営指標には紐付きません

## 04-7. 中長期成長イメージ

- ▶ Atlassianとの契約から始まった当社のツールソリューション事業は自社ソフト開発、マネージドサービスと幅を広げ順調に成長
- ▶ 今後も3つの軸、(1) 顧客基盤の拡大、(2) ツール価値の向上、(3) サービスの強化、で高い成長を目指す
- ▶ 成長を加速するために、M&Aも視野に入れ、業務提携も積極的に活用する



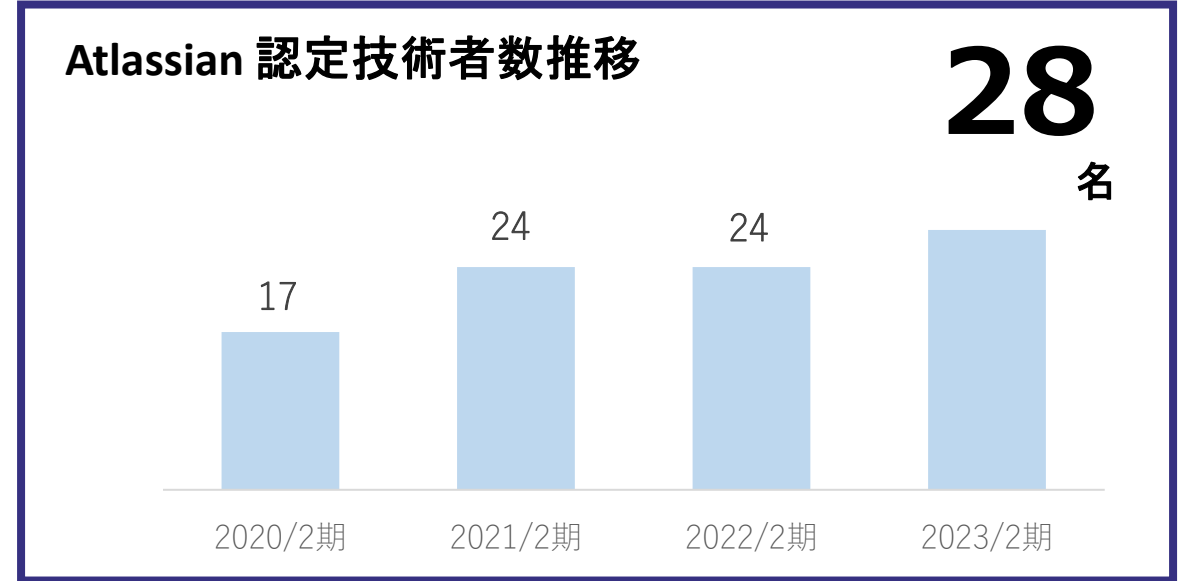
# 04-8. 主要経営指標 (KPI)



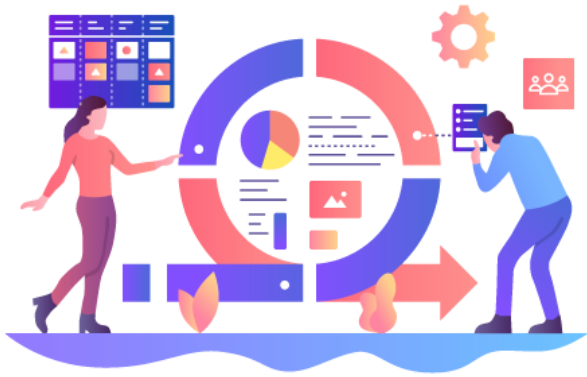
### Atlassian パートナーランキング

# グローバル 4位

※上位50社に日本企業は当社のみ  
2023年4月現在







## 05. リスク情報 & Appendix



# 05-1. 認識するリスクとリスク対策 (1)

項目	主要なリスク	顕在化した 場合の影響  発生時期	リスクが顕在化した場合の影響及びその対応策
事業環境： IT投資動向	国内外の経済情勢や景気動向等の理由により、顧客企業のIT投資意欲が減退した場合、新規顧客の開拓の低迷や既存顧客からの受注の減少する可能性があります。	大 <hr/> 景気低迷時	景気低迷に伴い顧客からの受注が減少した場合、当社グループの売上高及び営業利益等に影響を与えることが考えられます。この影響をできるだけ小さくするよう、あらゆる業種・業態や会社規模に応じた顧客に提案ができるよう製品のラインナップを広げていく方針です。 また、Atlassian Marketplaceで販売している自社ソフト売上を成長させることによって国内の景気減退リスクをカバーすることを可能とします。
事業環境： 競争について	競争他社の技術力やサービスの向上、海外の類似製品の日本国内への市場参入により競争が激化するような場合、当社グループが提案している営業案件の失注や、製品販売及びサービス提供の契約の減少等が生じる可能性があります。	大 <hr/> 常時	競争の激化に伴い、販売単価が下落したり契約件数が減少することが考えられます。 これを回避するため以下の方針をとっております。 「Atlassian製品」：当社グループはAtlassianパートナーのグローバルランキングでは常に上位を占めており、知名度・信頼性は揺るがないものとなっております。引き続きグローバルランキングにおいて継続的に上位を目指していく方針です。 「Atlassian製品」以外の製品：優れた製品・サービスの上位パートナーになり、競争が激化した場合においても知名度・信頼性によって当社が選ばれることを目指します。

※有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しています。  
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 05-2. 認識するリスクとリスク対策 (2)

項目	主要なリスク	顕在化した 場合の影響  発生時期	リスクが顕在化した場合の影響及びその対応策
事業環境： 「Atlassian製品」への 依存	<p>当社グループのツールソリューション事業の大部分は、「Atlassian製品」を中心とした製品販売及びサービス提供であります。従いまして、当社グループの成長は「Atlassian製品」の売上に大きく依存しております。競合製品の登場、製品・サービスの陳腐化などによる競争力の低下により「Atlassian製品」の市場規模が縮小したり、Atlassian社の経営戦略あるいは取引条件に変更が生じ、その結果、同社とのパートナー契約の解除事由に抵触し契約解除される可能性があります。</p>	<p>大 —— 常時</p>	<p>「Atlassian製品」の市場規模が縮小したり、同社との契約が解除されることによりAtlassian製品売上が減少することが考えられます。 当社グループは2013年より「Atlassian」社のPlatinum Partnerであり、同社とは、友好的かつ安定的な関係であります。 他方、Atlassian製品以外のツール（Alfresco、Workato等）のラインアップも積極的に広げており、「Atlassian」社への売上比率は徐々に低下しております。</p>
事業体制： 人材の確保・育成、 技術認定資格者確保 について	<p>当社グループは事業を拡大していくにあたりエンジニアを中心に営業を含めた優秀な人材を確保すること、および人材を育成することが重要な課題であると認識しています。また、Atlassianをはじめとした取り扱い製品・サービスにおけるパートナーランク維持のため、認定技術者（専門試験の資格取得）の人数確保も重要な指標と考えております。 必要とする人材を安定的に確保出来なかった場合、当社グループの事業計画に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>大 —— 常時</p>	<p>採用計画が思うよう進捗しなかった場合、当社グループの成長戦略に影響を及ぼす可能性があります。 このため積極的な採用活動を継続するほか、働き方改革の推進に継続的に取り組み、離職率を減らし従業員の定着率向上に努めております。</p>

※有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業契約の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しています。  
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 05-3. Appendix : 市場からの評価

▶2023年4月

「Salesforce Japan Partner of the Year 2023」を受賞



▶2023年3月

『High-Growth Companies Asia-Pacific 2023』アジア太平洋地域の急成長企業500社に5年連続で選出  
～英Financial Times社、独Statista社が評価～



▶2023年3月

Workato Partner AwardにてMost New Logos Award賞を受賞  
最多の新規顧客契約の獲得や、kintoneコネクタの自社開発が高く評価された



▶2021年4月

「Atlassian Partner of the Year 2020」を受賞



▶2020年12月

『Forbes Asia』によるアジアの優良企業リスト200社に初選出  
～堅実な収益性と成長を評価され初めての受賞～



## 05-4. Appendix : サービス強化への取り組み

### ▶ 資格

情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO/IEC 27001:2013(ISMS)」、  
クラウドサービスセキュリティ管理策の国際規格「ISO/IEC 27017:2015(Cloud)」を取得



### ▶ IT導入補助金2021の対象に認定

経済産業省が推進する「IT導入補助金2021」において、「IT導入支援事業者」に認定されました。  
対象企業には最大450万円が補助されます。  
Atlassian製品を販売している会社のなかで唯一「IT導入支援事業者」に認定されています。

### ▶ 経済産業省が定めるDX認定制度に基づく「DX認定事業者」に認定されました。



▶ 2022年5月

株式会社マネジメントソリューションズ :

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

～ Jira × PROEVERで日本企業のDXプロジェクトのマネジメントを支援 ～



Jira × PROEVERで  
日本企業のDXプロジェクトのマネジメントを支援

ローコード開発向けのアジャイル管理ツールを  
共同開発し、日本企業のDX推進を加速します

RS Ricksoft × bluememe  
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

新ソフトウエア屋のAtlassian Pty. Ltd. が「AtlassianのDX」及び「AtlassianのDX」を推進する  
目的、提供するソフトウェア「Jira」  
Software)や「Bluememe」の提供を通じて、お客様のDX  
推進の加速を実現し、日本企業のDX推進を加速します

▶ 2021年10月

株式会社BlueMeme : ローコード向けのアジャイル管理ツールの共同開発

▶ 2021年7月

NTTコミュニケーションズ株式会社 :

「Flexible InterConnect」 と自社のクラウドサービス「RickCloud」の連携を開始



RS Ricksoft + TDCSOFT

▶ 2021年6月

TDCソフト株式会社 : 業務提携



▶ 2021年2月

サイバートラスト社 : 業務提携



▶ 2020年2月

SCSK株式会社 : パートナー契約

SCSK × RS Ricksoft

