



決算補足資料

2024年2月期 第3四半期

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月期第3四半期 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。

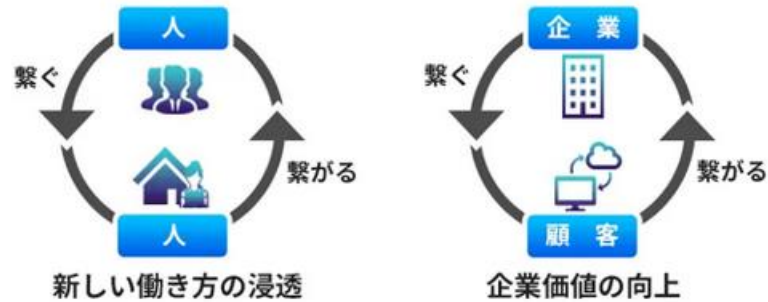
時間や場所の制約をも飛び越え、
組織に俊敏さをもたらすこと。

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

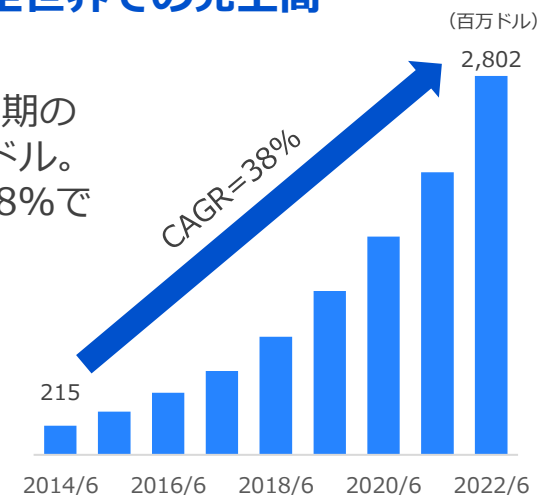
Atlassian社はリーダーと位置付け

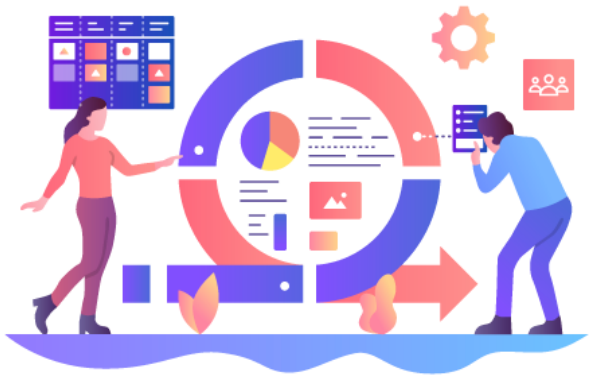


Atlassian社は、Gartner, Inc.のマジック・クアドラント（定性的データ分析手法に基づくポジショニング）で、EAP toolsのリーダーの一社として位置付けられている

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月期第3四半期業績



2024年2月期第3四半期 決算ハイライト

業績

- 売上高 5,298百万円 (YoY+1,351百万円、+34.2%)
- 営業利益 438百万円 (YoY+51百万円、+13.3%)
- **対前年同期比で引き続き増収増益**

ポイント

- Atlassianライセンスの売上は引き続き着実に積みあがっており、その結果、対前年同期比47.2%増の4,289百万円で着地した

トピックス

- 特別損失に信託SO関連損失326百万円を計上 (2023年10月12日公表)
- **信託SO対応は、あくまで一過性のものであり当社の本質的な事業内容および事業成長に影響をあたえるものではない**

2024年2月期 業績予想（2023年10月12日公表）

- ▶ 信託SO対応に伴い、特別損失を計上、これに伴い2024/2期の業績予想を修正
- ▶ 事業成長は変わらず、引続きAtlassian 製品を中心に20%超のトップライン成長を目指す
- ▶ 第2四半期に当期純損失を計上したが、業績は順調であり当期純利益についても達成可能と見込んでいる

（単位：百万円）

	2024/2期 予想 （期初発表予想）	2024/2期 予想 （Q2修正予想）	増減	2024/2期 第3四半期	2024/2期 第3四半期進捗率
売上高	6,818	6,818	—	5,298	77.7%
営業利益	621	621	—	438	70.5%
営業利益率	9.1%	9.1%	—	8.3%	—
経常利益	641	641	—	440	68.6%
当期純利益	445	200	△245	92	46.0%
当期純利益率	6.5%	2.9%	—	1.7%	—

信託型ストックオプション（以下、「信託SO」）による影響について

- ▶ 2023年5月に国税庁は、会社側が付与した権利を従業員が行使して株式を取得した時点で実質的な給与にみなされるとの見解を公表し、行使済みの従業員に対しても会社側が遡及して源泉徴収を求める必要があると示しました
- ▶ 今回の国税庁の見解を受け、社内および外部専門家等とも協議の上、当社が導入済みの信託SOの取り扱いについて、下記の通り決定しました

当社の対応について

- 権利行使済みの信託SOに係る源泉所得税の納付を決定し、納付済み
- 現職の役員については求償することとし、職員等については当初想定していなかった追加的な負担が生じることから、これまでのコミュニケーションや信託SOの導入経緯を踏まえ、当該追加的な負担が生じない範囲で、求償権の一部を放棄することとしました

業績への影響

- 第2四半期において、特別損失に信託SO関連損失358百万円を計上
- 親会社株主に帰属する当期純利益の業績予想を200百万円に下方修正
- 一過性の事象であり、当社の本質的な事業内容および事業成長への影響はありません

2024年2月期第3四半期 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 第3四半期	構成比	増減
資産の部	流動資産	4,339	94.9%	5,481	94.0%	1,142
	固定資産	231	5.1%	348	6.0%	117
	資産合計	4,571	100.0%	5,830	100.0%	1,259
負債の部	流動負債	2,066	45.2%	3,214	55.1%	1,148
	固定負債	31	0.7%	31	0.5%	0
	負債合計	2,097	45.9%	3,245	55.6%	1,148
純資産の部	純資産合計	2,474	54.1%	2,584	44.3%	110
	負債純資産合計	4,571	100.0%	5,830	100.0%	1,259

2024年2月期第3四半期 実績

- ▶ 売上は、対前年同期比 34.2%増。過去最高水準を続伸
- ▶ SIサービスおよびマネージドサービスの売上および粗利の減少により営業利益率が低下
- ▶ 一過性要因である信託SO関連損失326百万円を特別損失に計上

(単位：百万円)

	2023/2期 第3四半期	2024/2期 第3四半期	増減額	前期比
売上高	3,946	5,298	1,351	34.2%
売上総利益	1,366	1,601	234	17.2%
売上総利益率	34.6%	30.2%	-	△4.4ポイント
販管費	979	1,163	183	18.7%
販管费率	24.8%	21.9%	-	△2.9ポイント
営業利益	386	438	51	13.3%
営業利益率	9.8%	8.3%	-	△1.5ポイント
経常利益	404	440	36	8.9%
当期純利益	298	92	△206	-

2024年2月期 第3四半期 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47.2%増の4,289百万円で着地
- ▶ 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

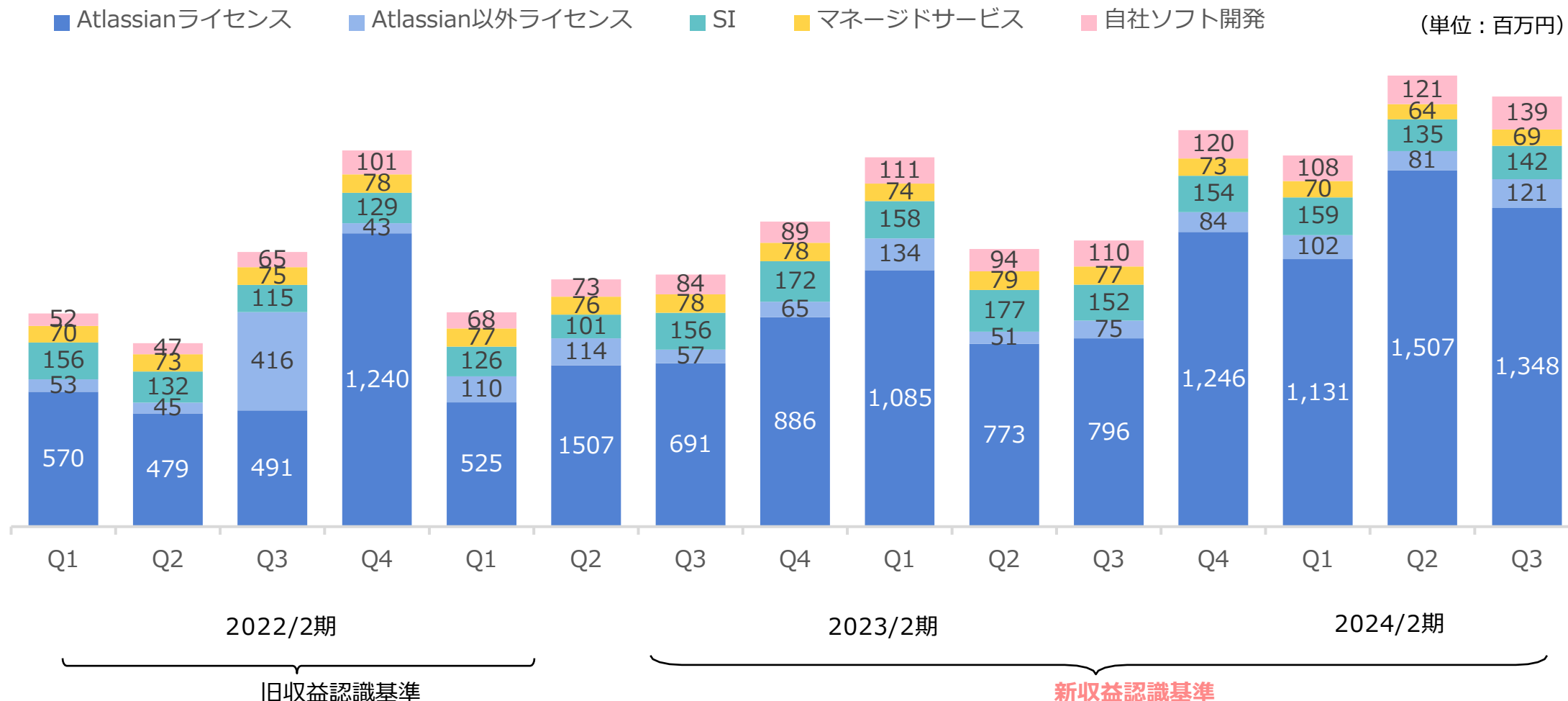
(単位：百万円)

売上区分		2023/2期 第3四半期	構成比	2024/2期 第3四半期	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	2,913	73.8%	4,289	81.0%	47.2%
	SI、有償研修等	487	12.3%	436	8.2%	△ 10.4%
マネージドサービス※		230	5.8%	203	3.8%	△ 11.8%
自社ソフト開発		315	8.0%	368	7.0%	17.0%
売上高合計		3,946	100%	5,298	100%	34.2%

※ 「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.21）

2024年2月期 四半期別 サービス別 売上高推移

▶ Atlassianライセンス売上は、引き続き好調に推移

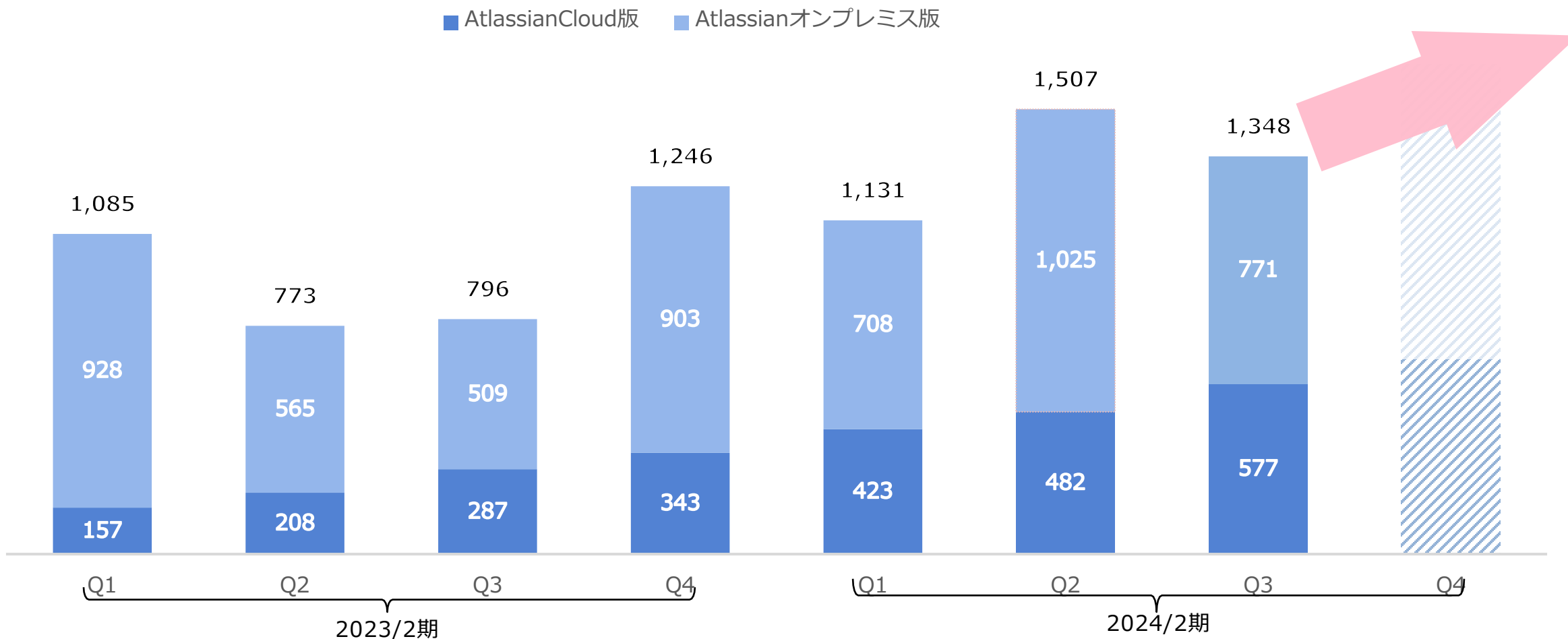


注) 2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません

Atlassianライセンス商品種類別 売上高

▶クラウド版売上は577百万円と対前年同期比2倍に伸長、着実に積みあがってきている

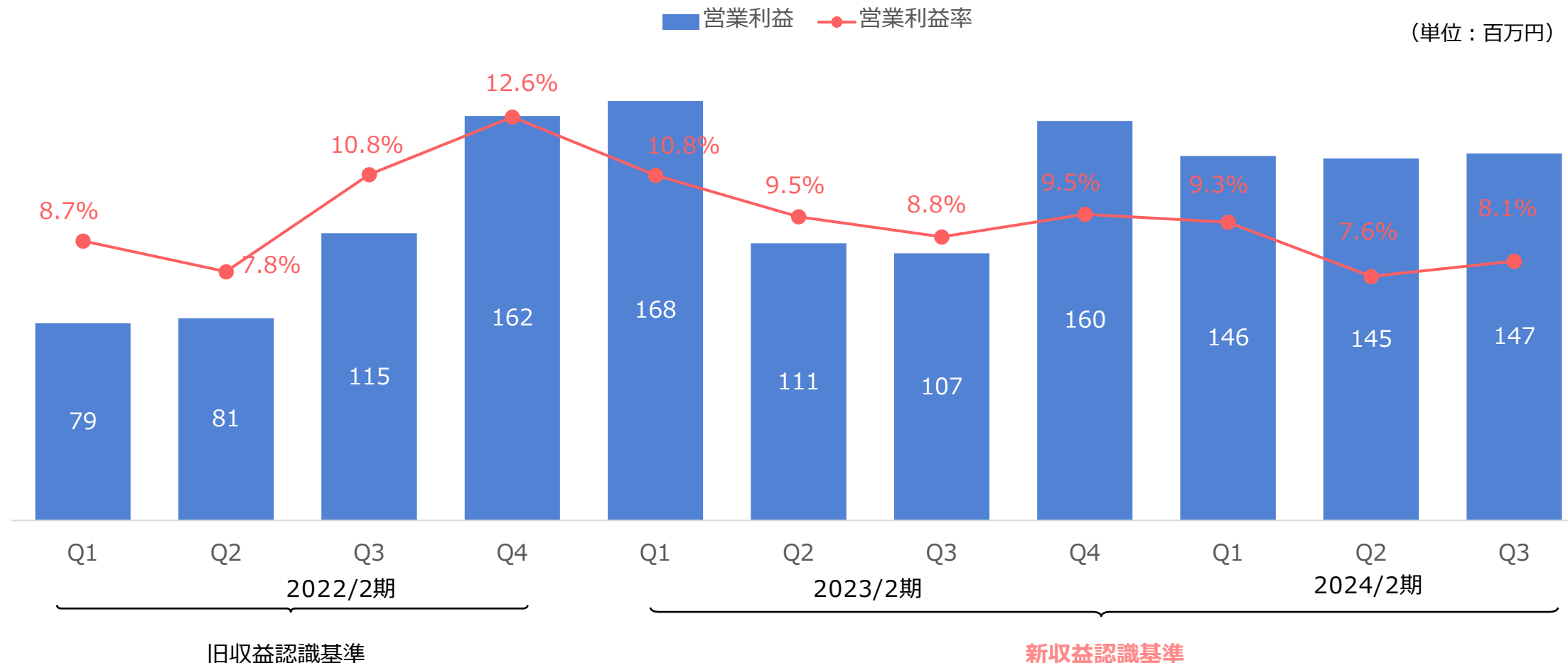
(単位：百万円)



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

- ▶ 収益認識基準の適用により、従来と比較して安定的に営業利益を創出
- ▶ 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

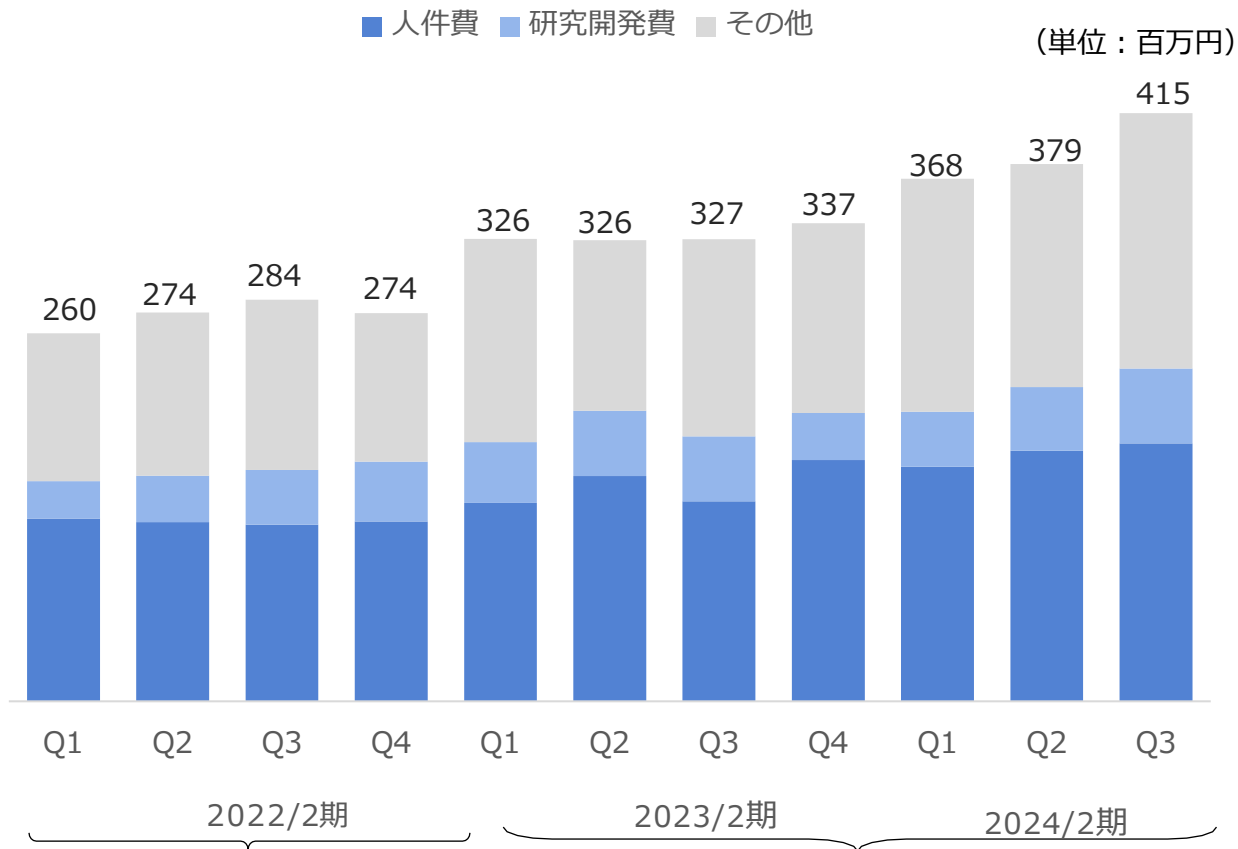


注) 2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用していません。

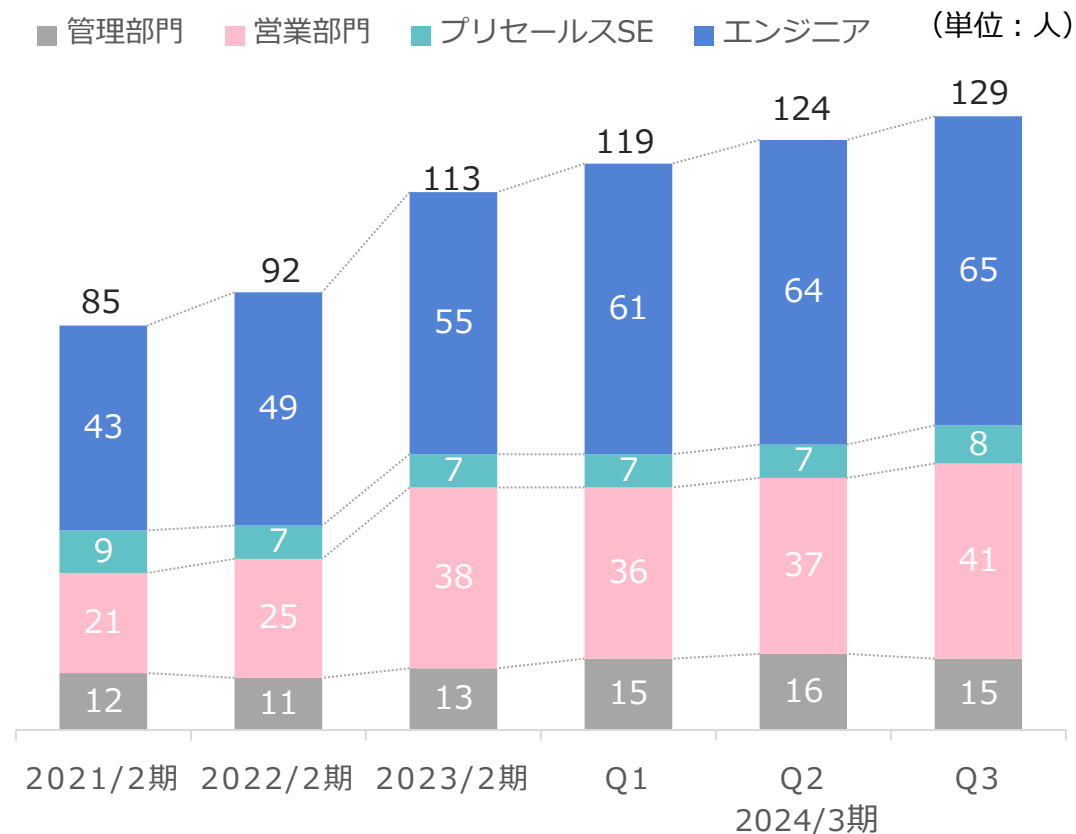
2024年2月期 四半期別 販管費分析

▶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



期末従業員数の推移



旧収益認識基準

新収益認識基準

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

「クラウド移行」とは

- ▶ Atlassianの発表（2020年10月）：2024年2月15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させ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 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

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。