



# 決算補足資料

2025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

01. 2025年2月期 業績予想の修正
02. 2025年2月期第3四半期 業績



# 01. 2025年2月期 業績予想の修正



## 業績予想修正の理由について

### ◆サポートサービス販売の不調

当第2四半期よりサービス構成を変更し、これまでライセンスに含まれていた標準サポートサービスを切り出した販売形式に変更したが、当初想定した売上を計上できず未達

### ◆ライセンス利益率の低下

- ①顧客のボリュームディスカウント要請への対応
- ②利益率の高い製品の販売が想定を下回り、ライセンスの利益率が低下した

上記は会社として**最優先**に取り組むべき**重要課題**です  
本決算発表時に今後の**成長ビジョン**を発表する予定です

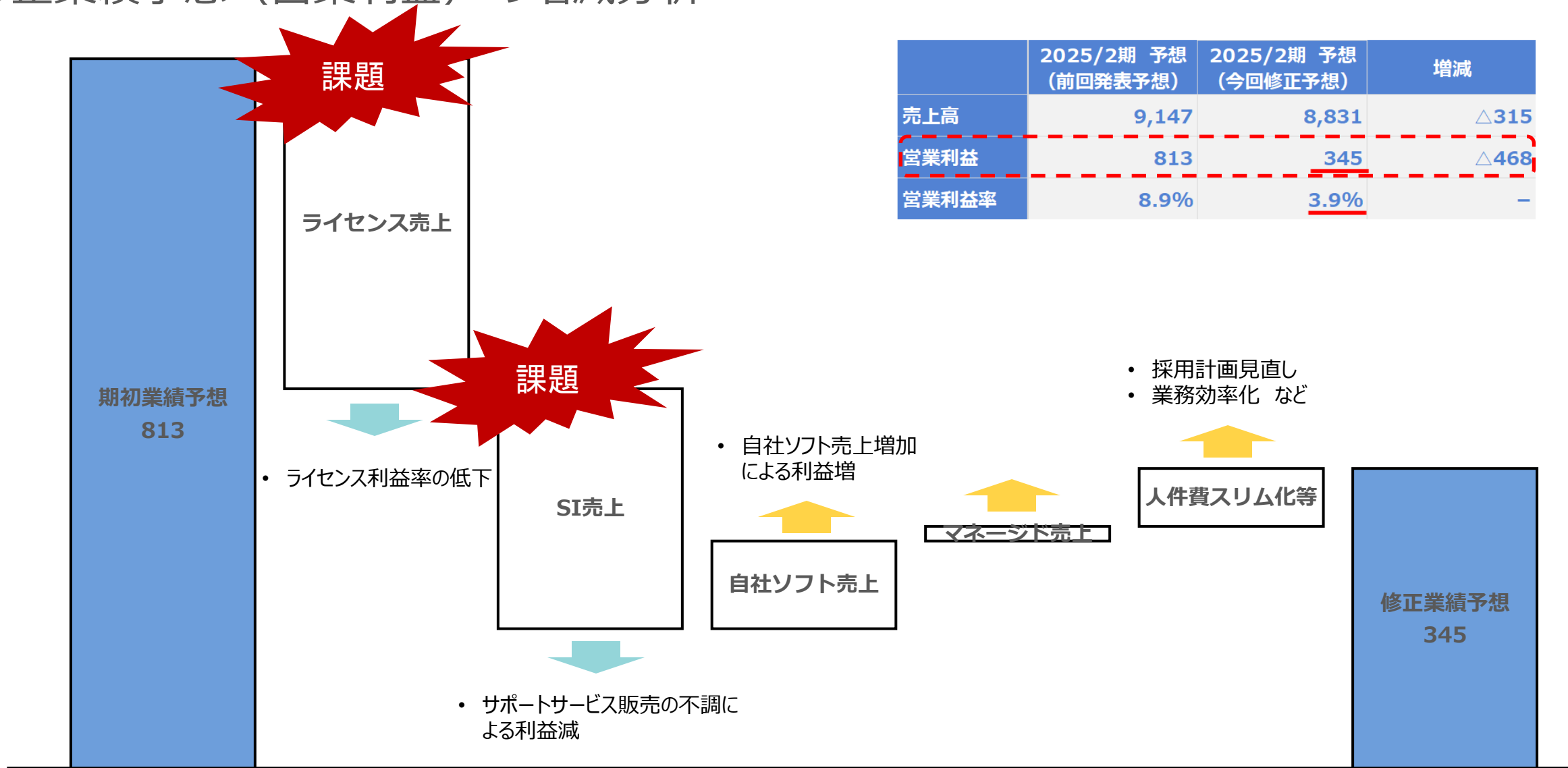
## 2025年2月期 業績予想の修正

- ▶売上は堅調に推移
- ▶サポートサービス販売の不調およびライセンスの利益率低下によりにより営業利益が低下した

(単位：百万円)

	2025/2期 予想 (前回発表予想)	2025/2期 予想 (今回修正予想)	増減	ご参考 2024/3期 実績	ご参考 対前期比増減率
売上高	9,147	8,831	△315	7,491	17.9%
営業利益	813	<u>345</u>	△468	665	△48.1%
営業利益率	8.9%	<u>3.9%</u>	—	8.9%	—
経常利益	816	355	△461	676	△47.5%
当期純利益	587	274	△312	269	2.0%
当期純利益率	6.4%	3.1%	—	3.6%	—

# 修正業績予想（営業利益）の増減分析



	2025/2期 予想 (前回発表予想)	2025/2期 予想 (今回修正予想)	増減
売上高	9,147	8,831	△315
営業利益	813	345	△468
営業利益率	8.9%	3.9%	-

## 現状の課題と今後の方向性

### SI売上 課題

- サポートサービス販売の不調

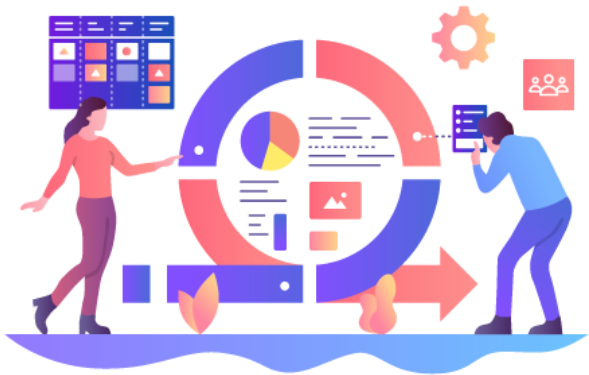
### ライセンス売上 課題

- ライセンス利益率の低下
  - 主要顧客層が大企業グループ群であり、契約におけるアカウント数が多いことから発生したボリュームディスカウント要請への対応
  - 利益率の高い製品販売に苦戦



**トップラインの成長は抑えつつ、まずは利益率を改善させる体制構築に  
全社をあげて注力します**

**上記は会社として重要課題と認識しており、本決算発表時に今後の成長  
ビジョンを発表する予定です**



## 02.2025年2月期 第3四半期業績





# 2025年2月期 第3四半期 ハイライト

## 業績

- 売上高 6,598百万円（前期比 24.5%増）、営業利益 307百万円（前期比29.8%減）の増収減益
- サポートサービス販売の不調およびライセンス利益率低下により、売上総利益率が低下、これに対し販管費は計画通り進捗したため、結果的に営業利益が減少した
- サポートサービス販売の不調およびライセンス利益率低下により、期初業績予想の修正をおこなった

## ポイント

- サポートサービス販売の不調およびライセンス利益率低下は会社として最優先に取り組むべき重要課題と認識しており、組織改革を含め早急に対応していきます

## 2025年2月期 第3四半期 実績

- ▶ 売上は、対前期比 24.5%増と引き続き堅調に推移
- ▶ サポートサービス販売の不調およびライセンス利益率低下により、売上総利益率が低下、これに対し 採用計画を含め販管費は計画通り進捗したため、結果的に営業利益が減少した

(単位：百万円)

	2024/2期 第3四半期	2025/2期 第3四半期	備考	増減額	前期比
売上高	5,298	<b>6,598</b>	<b>堅調に推移</b>	1,300	24.6%
売上総利益	1,601	1,754		153	9.6%
売上総利益率	30.2%	<b>26.6%</b>	<b>若干低下</b>	-	△3.6ポイント
販管費	1,163	<b>1,447</b>	<b>計画通り</b>	284	24.5%
販管费率	22%	21.9%		-	-
営業利益	438	<b>307</b>	<b>減少</b>	△130	△29.8%
営業利益率	8.3%	4.7%		-	△3.6ポイント
経常利益	440	316		△124	△28.2%
当期純利益	92	244		152	-

# 2025年2月期 第3四半期 サービス別 売上高

- ▶ ライセンス売上は、前期比26.9%増の5,443百万円
- ▶ 自社ソフト開発売上は、前期比42.3%と大幅増の524百万円

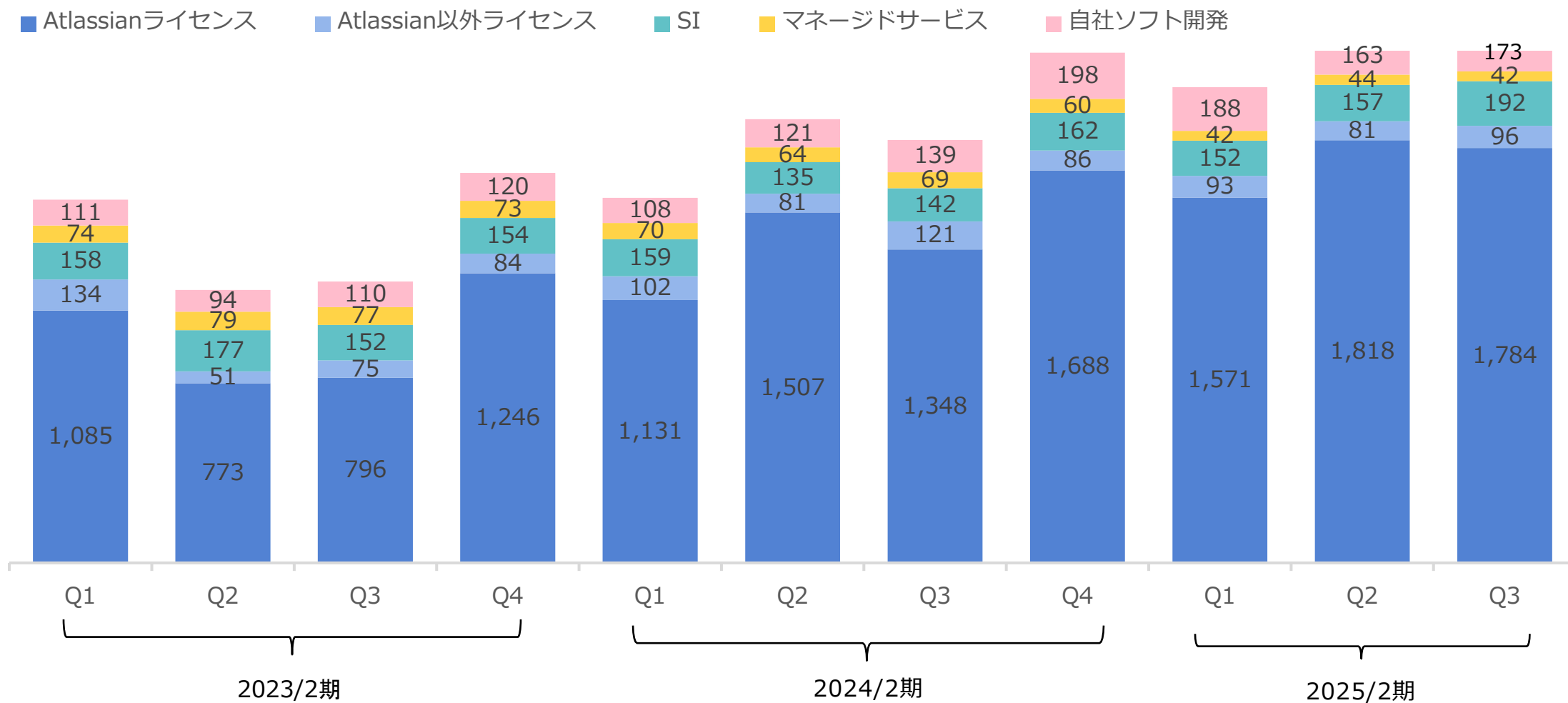
(単位：百万円)

売上区分		2024/2期 第3四半期	構成比	2025/2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	4,289	81.0%	5,443	82.5%	26.9%
	SI、有償研修等	436	8.2%	501	7.6%	15.0%
マネージドサービス※		203	3.8%	128	1.9%	△37.0%
自社ソフト開発		368	7.0%	524	8.0%	42.3%
売上高合計		5,298	100%	6,598	100%	24.5%

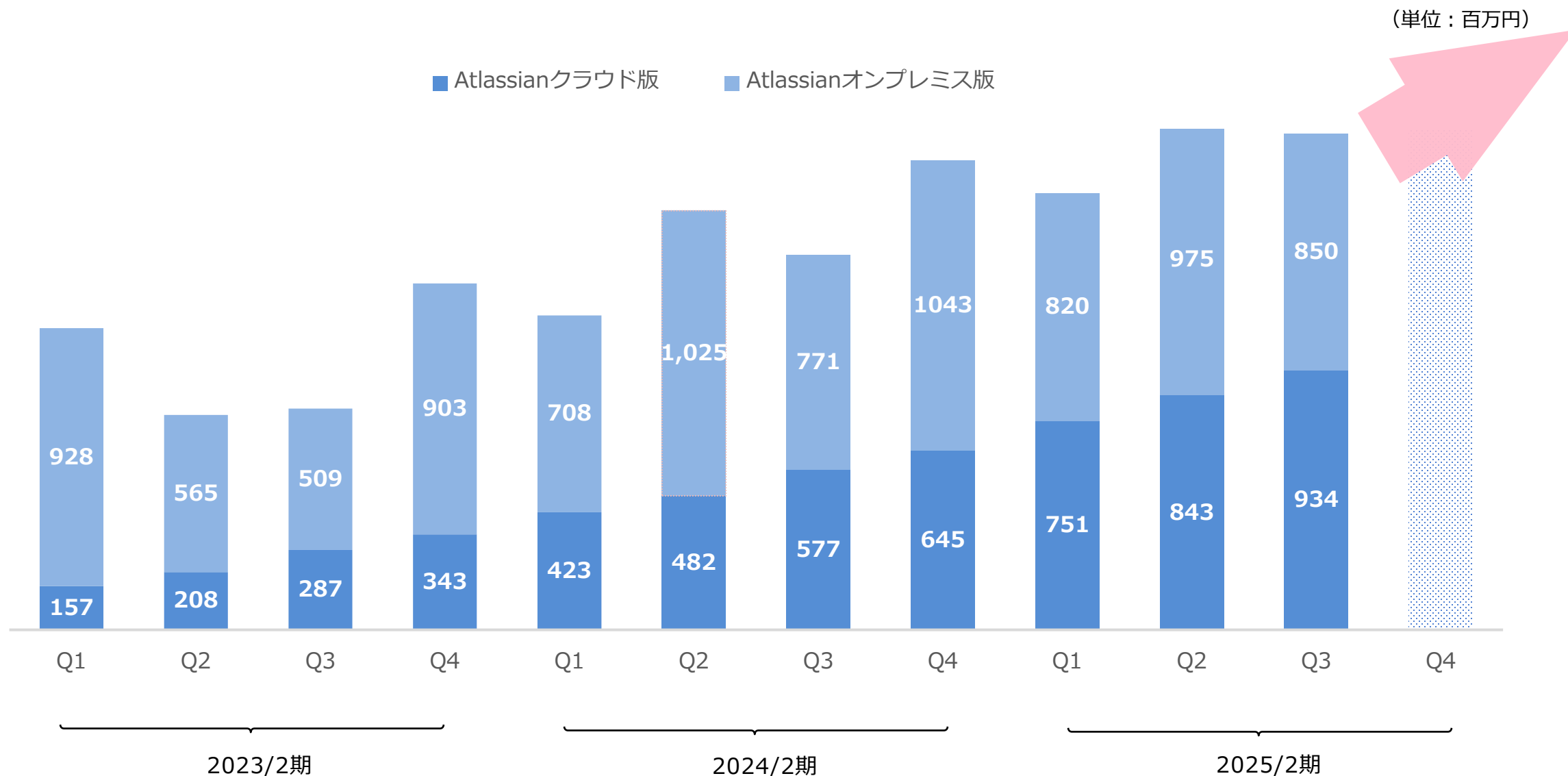
※ 「マネージドサービス」とは、Rick Cloudという名称の当社独自サービス（クラウド環境の提供）です

# 四半期別 サービス別 売上高

(単位：百万円)



# Atlassianライセンス商品 種類別 売上高



# 第2四半期以降の売上の積み上がりについて

▶ 収益認識基準により将来に売上計上する契約負債が着実に積みあがっている



## ライセンス

### <クラウド型売上> Atlassian Cloud

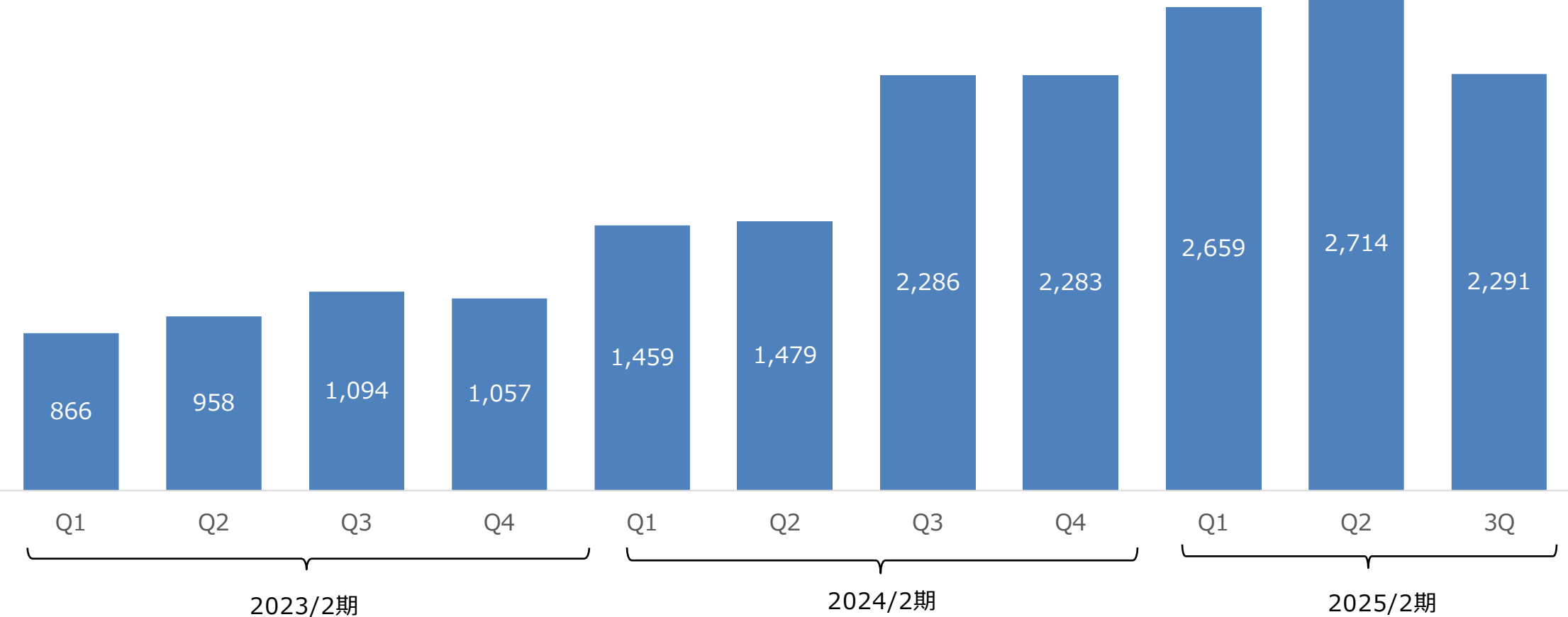
■ 月額版/年額版ともに月額計上  
(年額版は12か月間に按分され月額計上)



など

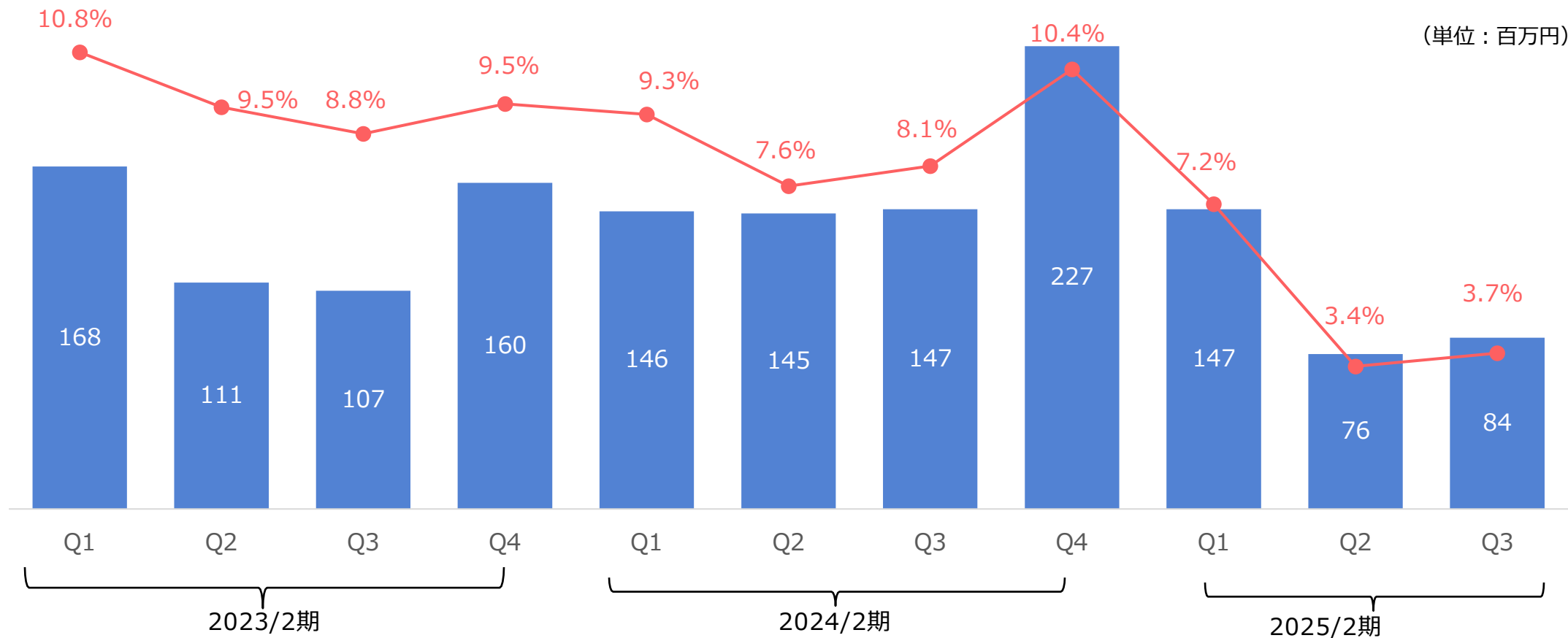
# 四半期別 契約負債推移

(単位：百万円)



## 四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

▶ 営業利益率の低下については重要な課題と認識しており、早急な改善を目的として体制を整えている

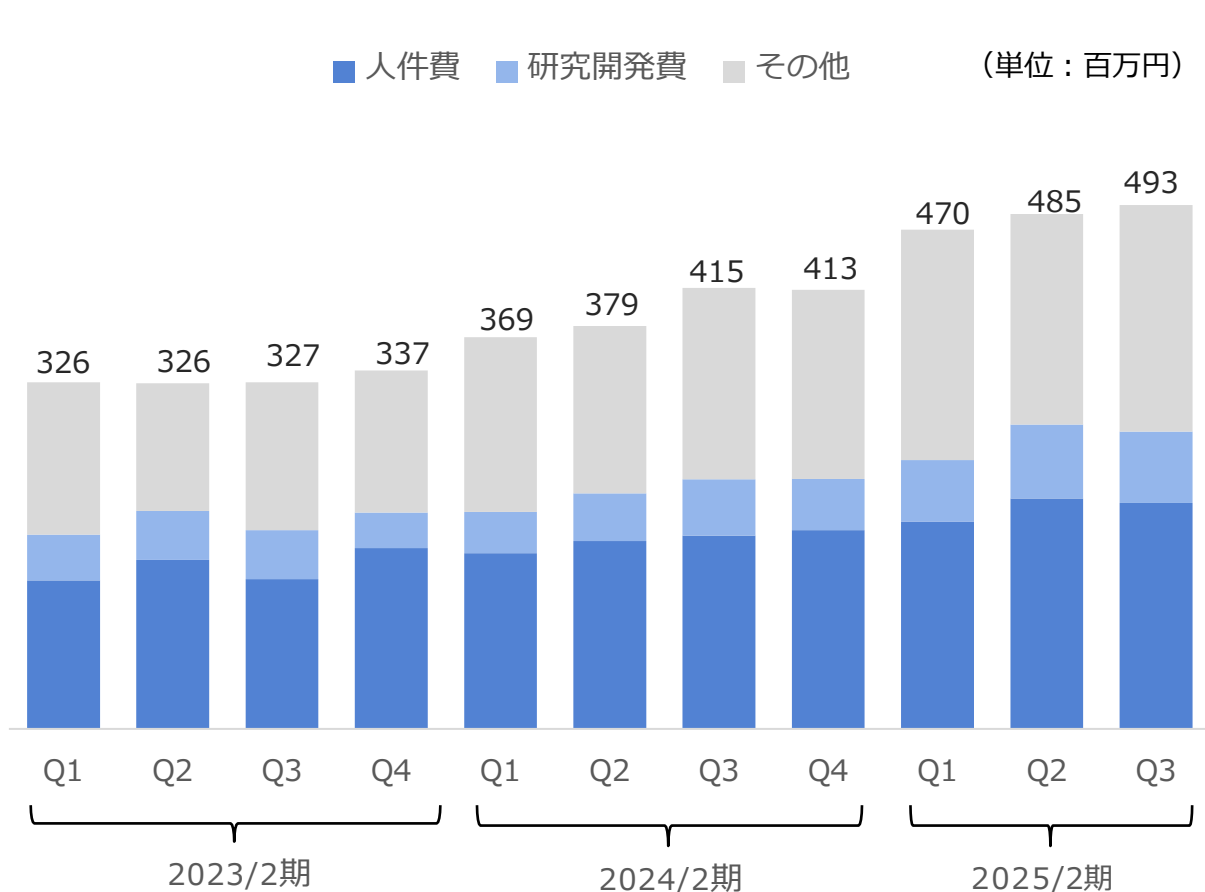




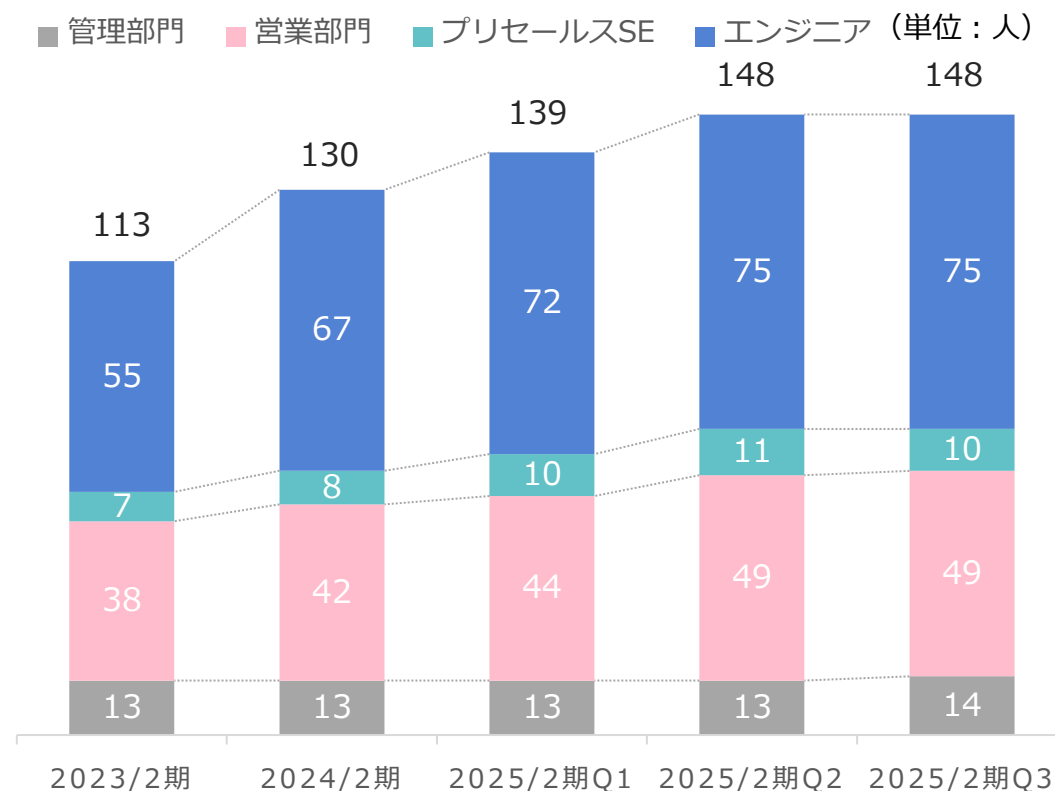
# 四半期別 販管費分析

▶ 事業拡大に伴い、人員の増加を積極的に実施してきたが、営業利益が減少してきているため社内の体制を大きく変更し、組織改革を含め早急に対応していく

### 販管費分析



### 期末従業員数の推移



## 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。