



決算説明資料

2026年2月期 第2四半期

リックソフト株式会社
(東証グロース：4429)



目次

- 01. 当社の目指す姿
- 02. 2026年2月期第2四半期 業績
- 03. Appendix

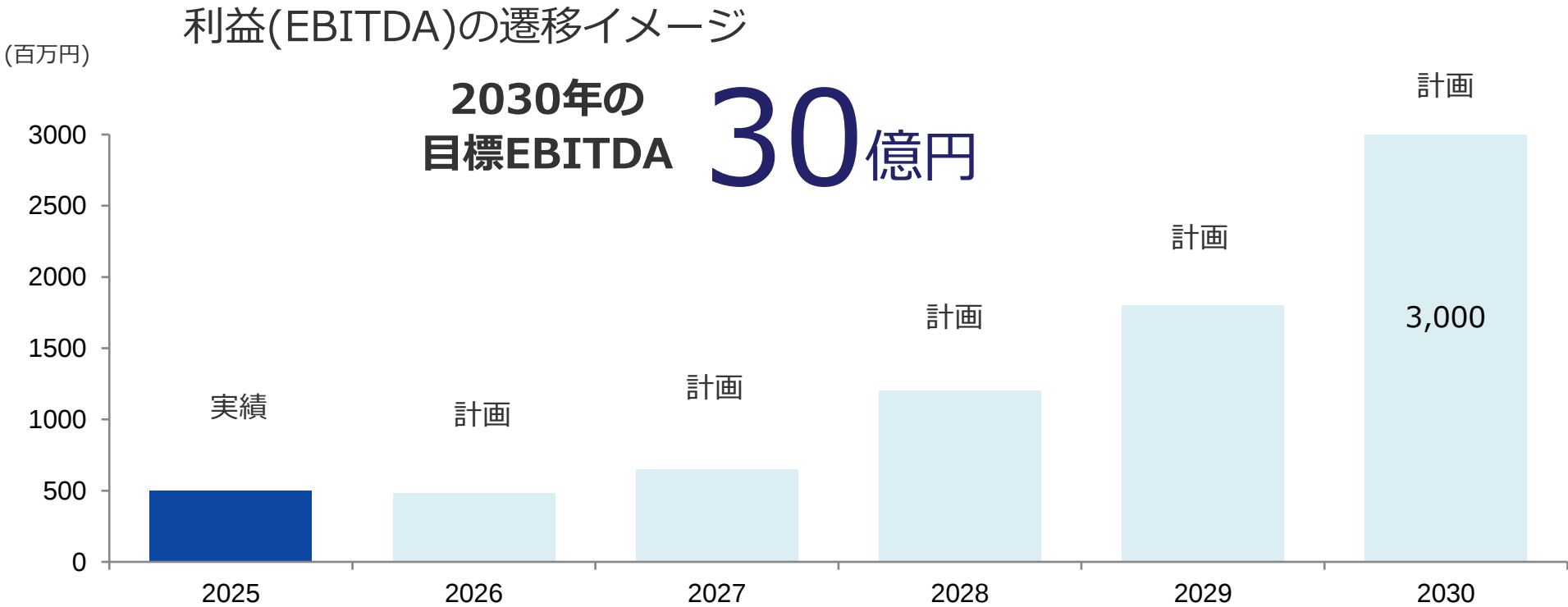


01. 当社の目指す姿

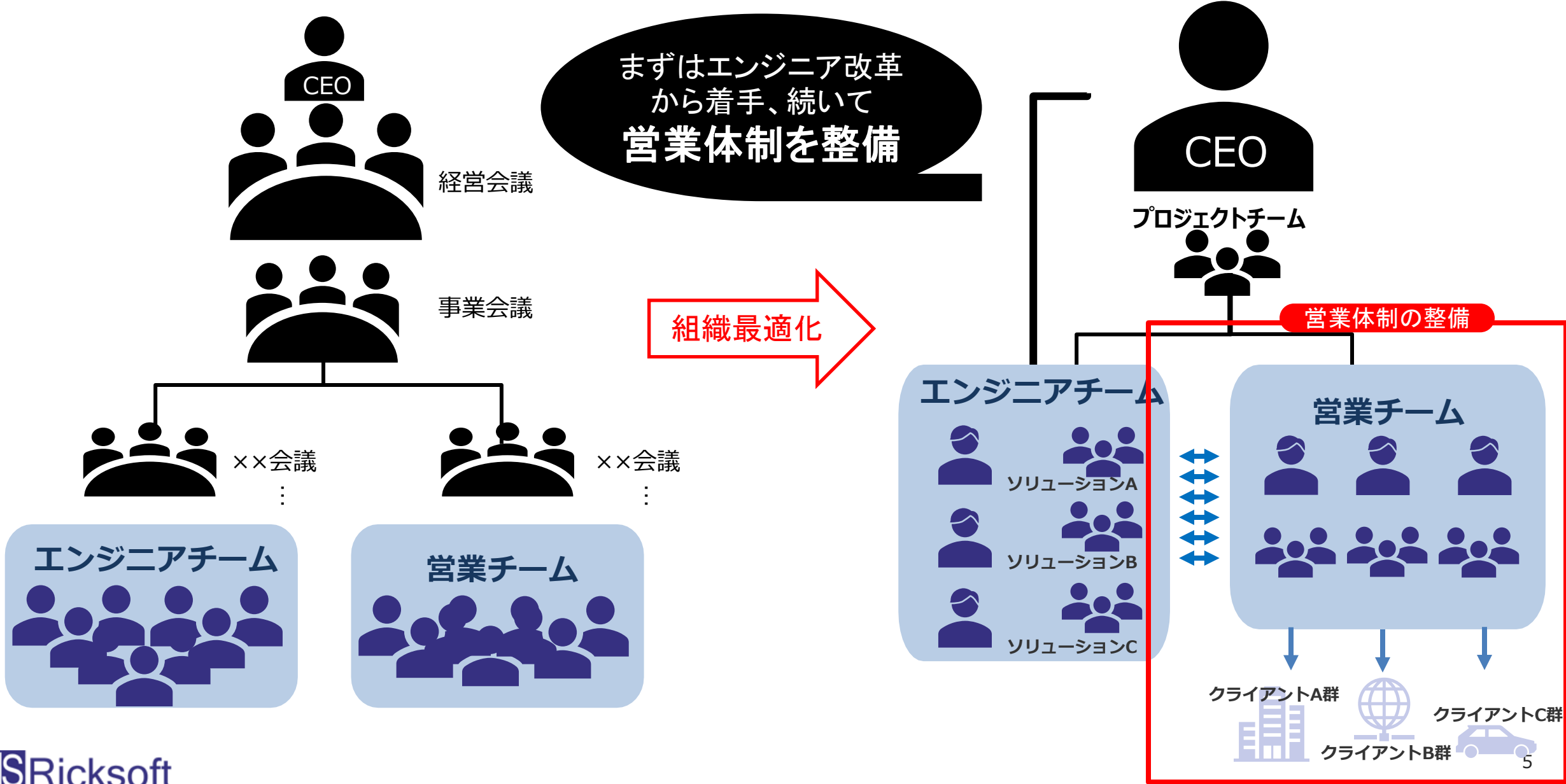


主要経営指標（KPI）

戦略投資により、下記2点を実現し、2030年にEBITDA 30億円を実現する

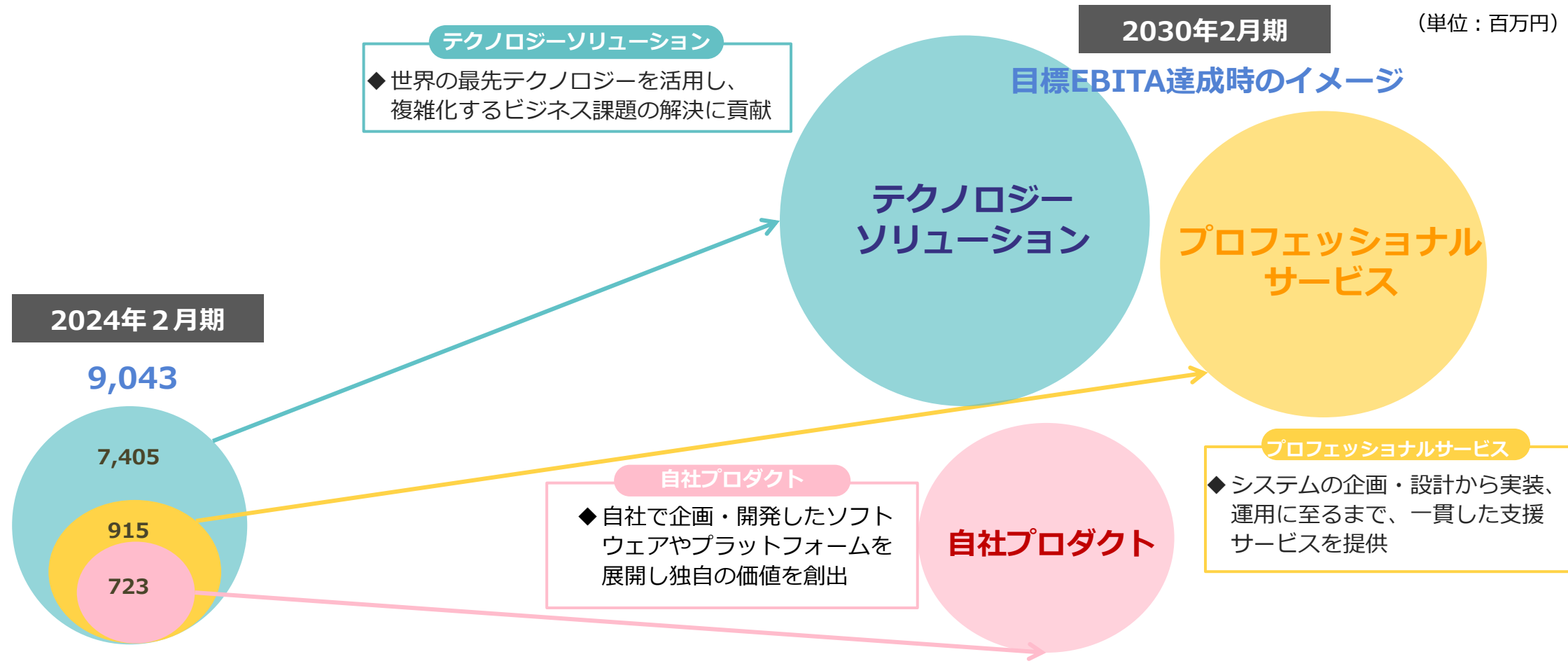


構造改革の進捗状況について



当社の成長ビジョン（目指す姿）

事業成長



ご参考（サービス別の収益計上）

テクノロジーソリューションの収益計上

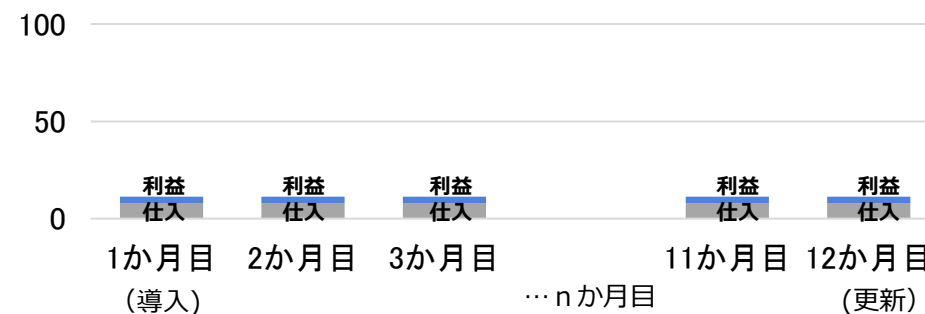
＜オンプレミス型売上＞データセンター版 他

■ 販売時に一括売上計上



＜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)



プロフェッショナルサービスの収益計上

＜SIサービス＞

■ 案件ごとに個別見積り→作業→検収時に一括計上

＜サポートサービス、BPO 他＞

■ 月額計上（年契約は12か月間に按分され月額計上）

自社プロダクトの収益計上

■ 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）



※開発費に加え販売価格の
およそ25%をAtlassian社
に対して支払

ビジネスモデル変革と人的投資 2030年までに累計60億円規模の戦略投資を実行する



10～14億円

ビジネスモデル変革

- コンサル事業の中核を成すフレームワーク開発
- ビジネスモデルのブランディング
- 社長主導による構造改革



効率化による収益改善
高収益領域への集中



40～50億円

人的投資(M&A含む)

- 国内：あらゆる業界の専門チームを構築
- 海外：グローバル市場へ進出



体制強化による売上拡大

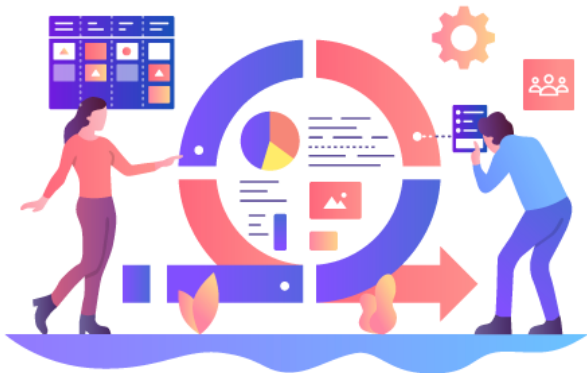


社長自ら最前線で現場に入り、
各社員との対話を積極的に行っています。

毎月の全社会議において経営方針／事業戦略の共有を徹底するほか、毎週のGM会議ではプロジェクトごとの進捗や課題を共有、方向性の目線合わせを行っています。

また、GMやマネジャーとの週次ミーティングを通じて、課題や最善策を検討し、全社一丸での意識改革に高めています。





02.2026年2月期 第2四半期業績



2026年2月期 第2四半期 ハイライト

業 績

- 売上高 5,126百万円（前期比 19.0%増）、営業利益 167百万円（前期比25.0%減）の増収減益となったが、契約負債が34億円まで増加しており将来の収益計上に向けた基盤が着実に積み上がっている
- 為替差損30百万円の計上により経常利益が圧迫された
- 対通期進捗率は、売上高50.4%、営業利益40.7%であり、想定通りの進捗である

ポイント

- テクノロジーソリューション売上は第1四半期にオンプレミス版売上の先行計上が発生したが、前期比15.7%増の4,124百万円と堅調に拡大
- プロフェッショナルサービス売上が前期比69.5%と大幅増

トピックス

- 構造改革『Reignaite2030』を最優先で推し進めている
- Atlassian社が2029年3月にAtlassian Data Center版製品サポートの終了（EOL）を発表（2025年9月）

2026年2月期 第2四半期 実績

- ▶ 売上は、対前期比 19.0%増と引き続き堅調に推移、なお契約負債は34億円まで増加しており将来的な売り上げも順調に積みあがっている
- ▶ 為替差損30百万円の計上により経常利益以下が圧迫された

(単位：百万円)

	2025/2期 第2四半期	2026/2期 第2四半期	増減額	前期比
売上高	4,309	5,126	816	19.0%
売上総利益	1,177	1,157	△19	△1.7%
売上総利益率	27.3%	22.6%	－	△4.7ポイント
販管費	954	990	36	3.8%
販管费率	22.1%	19.3%	－	△2.8ポイント
営業利益	223	167	△55	△25.0%
営業利益率	5.2%	3.3%	－	△1.9ポイント
経常利益	231	138	△92	△40.0%
当期純利益	177	109	△67	－

2026年2月期第2四半期 サービス別 売上高

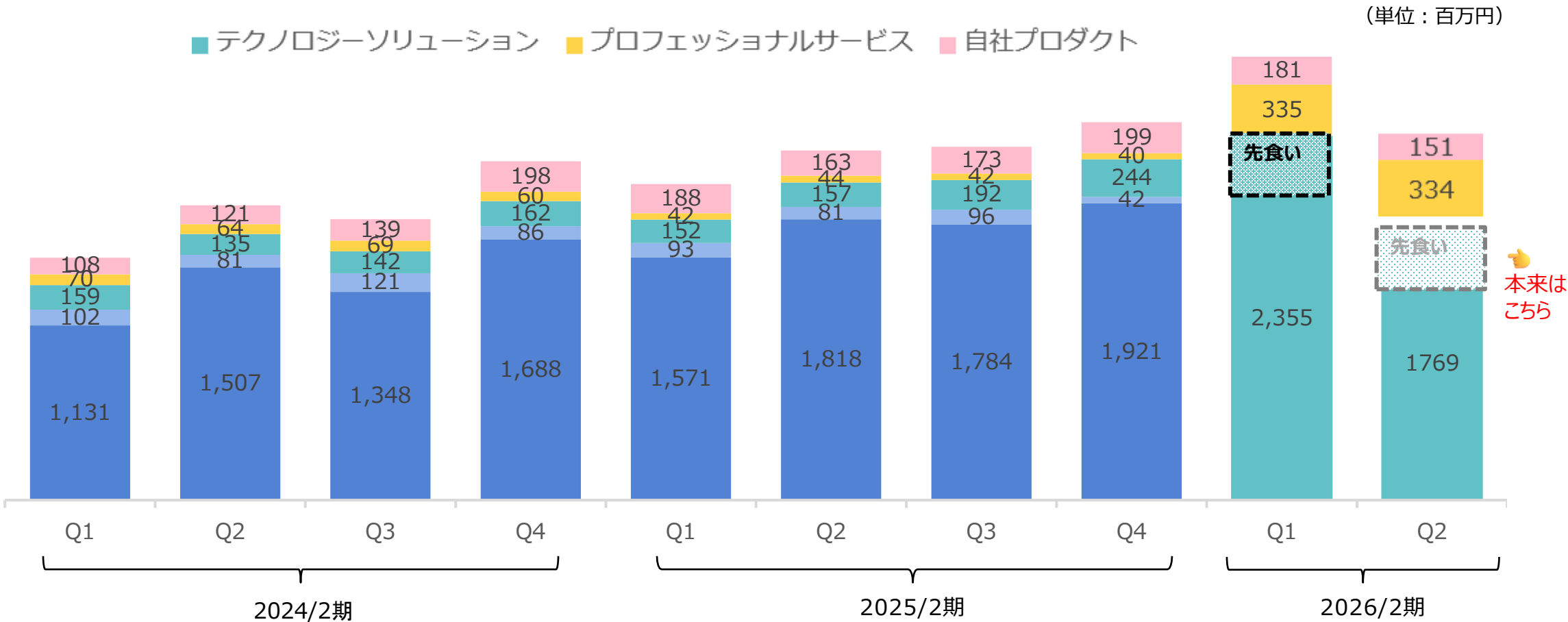
- ▶ テクノロジーソリューション売上が前期比15.7%増の4,124百万円と堅調に推移
- ▶ プロフェッショナルサービス売上が前期比69.5 %と大幅増の669百万円で着地

(単位：百万円)

売上区分	2025/2期 第2四半期	構成比	2026/2期 第2四半期	構成比	前期比
テクノロジーソリューション	3,563	82.7%	4,124	80.5%	15.7%
プロフェッショナルサービス	394	9.2%	669	13.1%	69.5%
自社プロダクト	351	8.1%	332	6.5%	△5.2%
売上高合計	4,309	100%	5,126	100%	19.0%

四半期別 サービス別 売上高

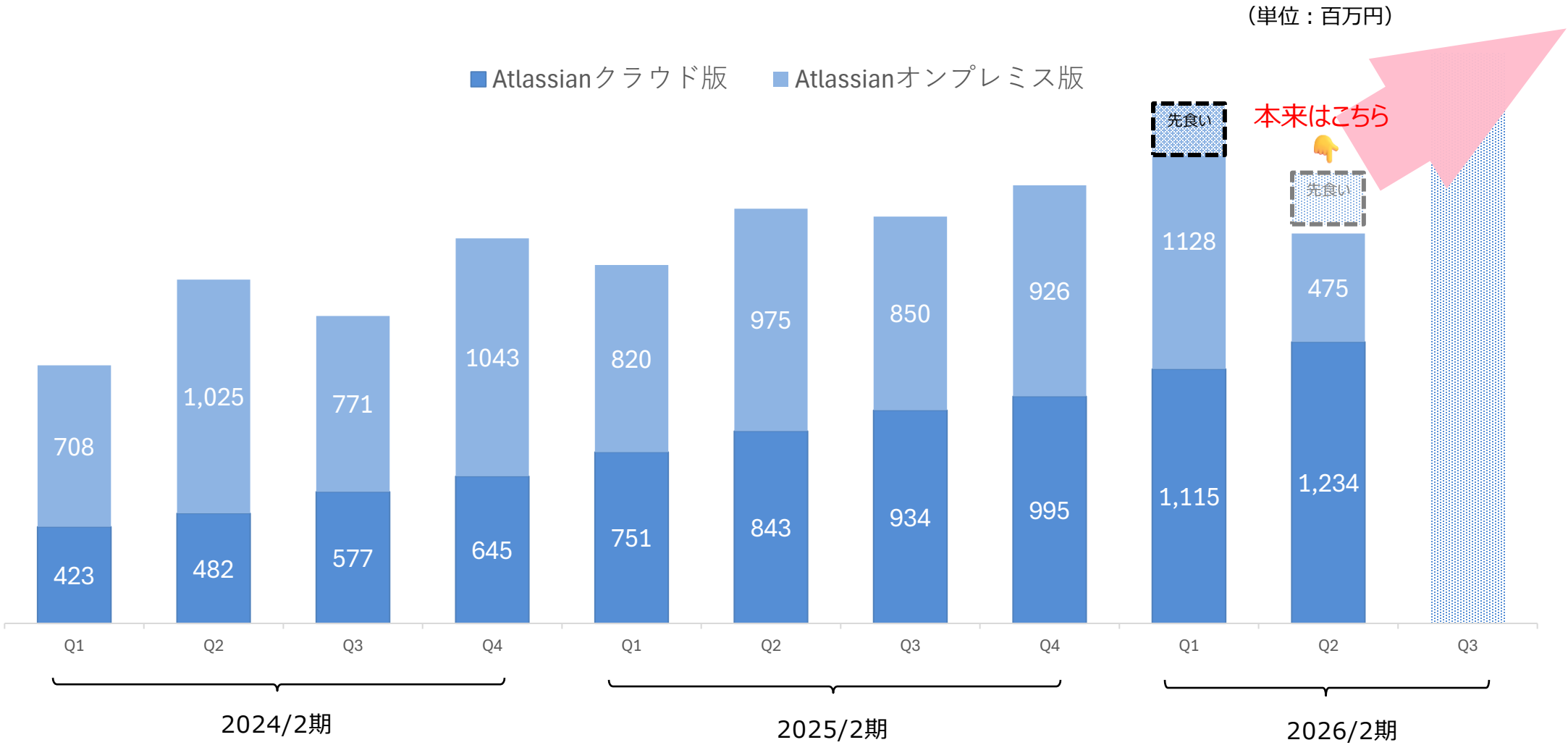
▶ 第1四半期に一部案件の売上が先行して計上された結果、テクノロジーソリューションの売が一時的に低下



※2025/2期までは ■ Atlassianライセンス ■ Atlassian以外ライセンス ■ SI ■ マネージドサービス ■ 自社ソフト開発 区分で計上しています

Atlassianライセンス商品 種類別 売上高

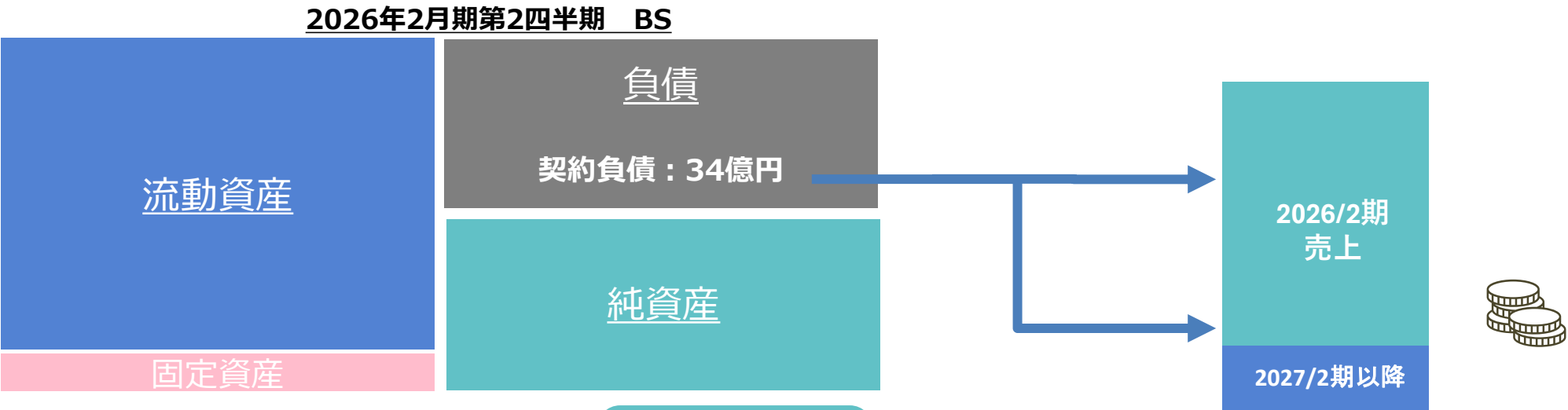
▶第1四半期にAtlassian社オンプレミス売上が先行して計上された



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

第1四半期以降の売上の積み上がりについて

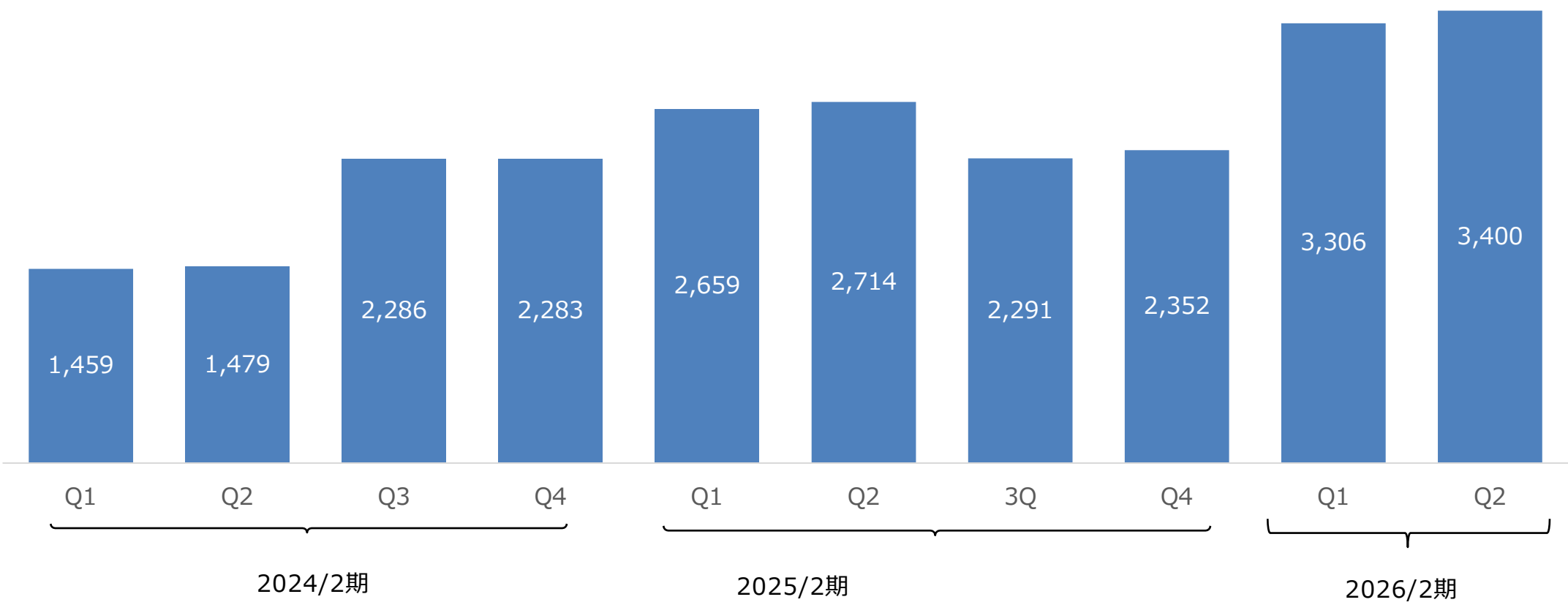
- ▶ 将来の収益計上に向けた基盤が着実に積み上がっている



など

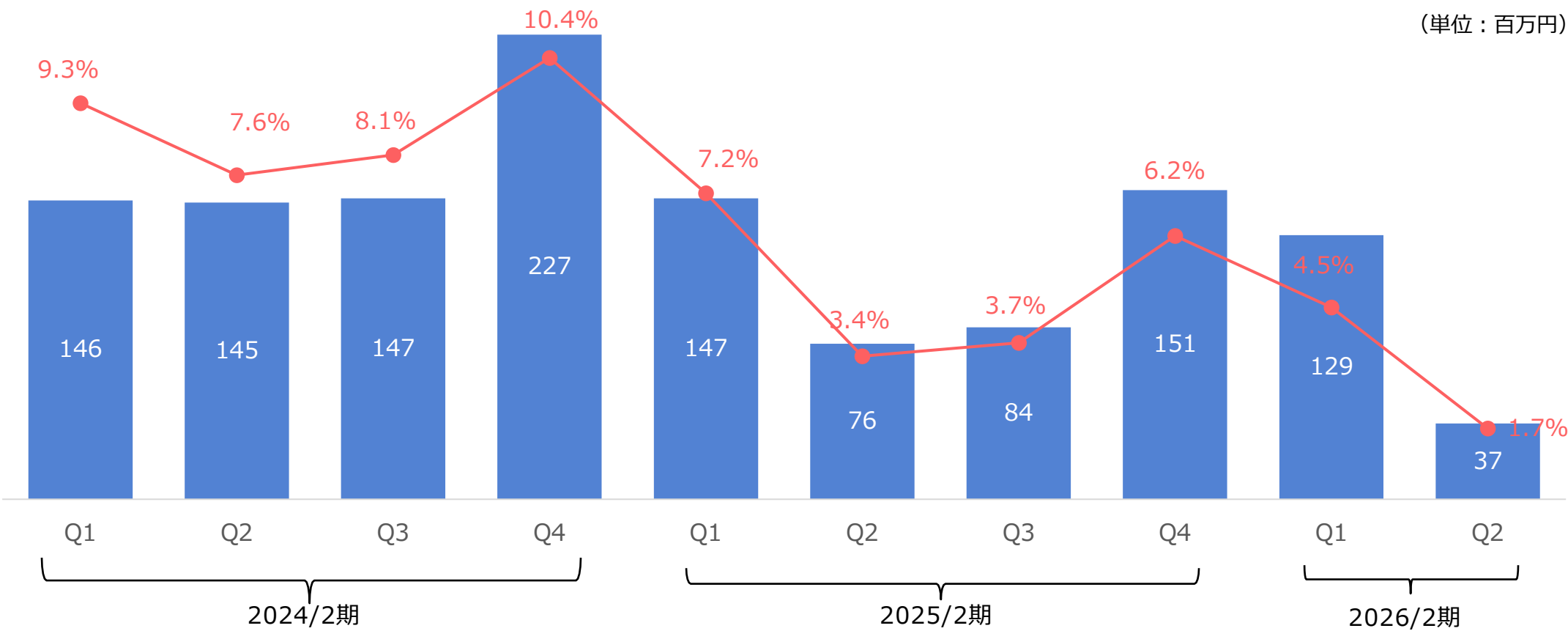
四半期別 契約負債推移

(単位：百万円)



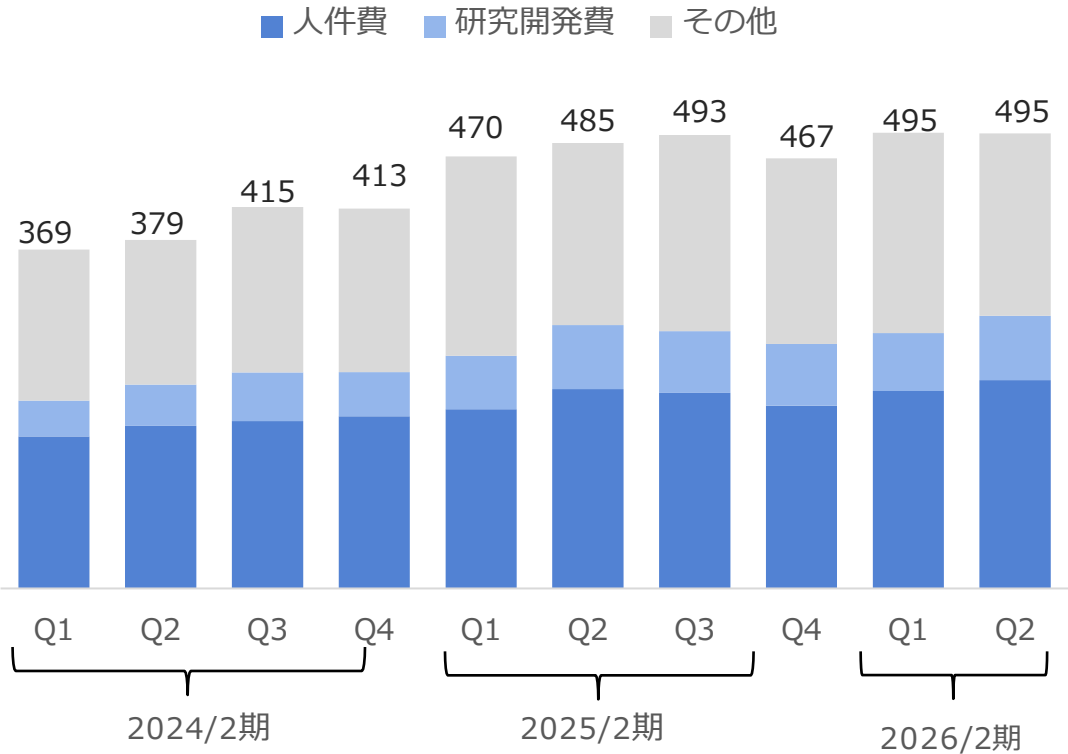
四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

▶サービス構成バランスにより一時的に営業利益率が低下しているが、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、社長主導による組織構造改革を進めている

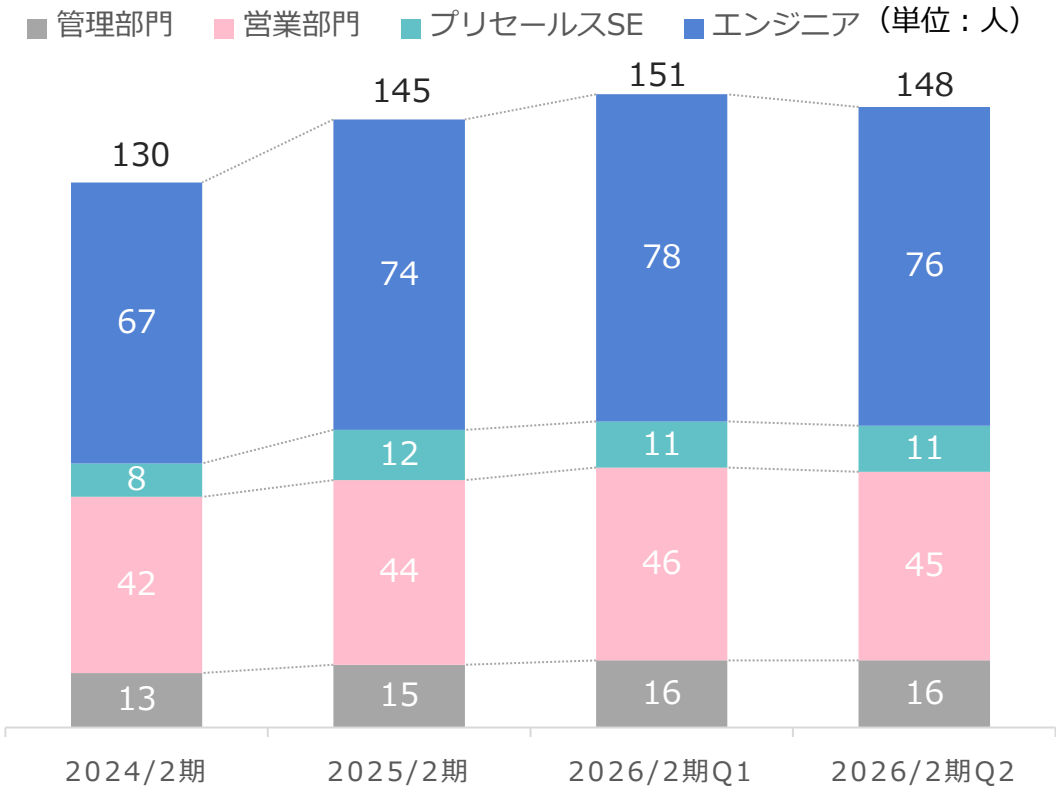


四半期別 販管費分析

▶ 組織構造改革のため人材の組織配置をすすめている。
(単位：百万円)



期末従業員数の推移



2026年2月期 業績予想

- ▶ 対通期進捗率は、売上高50.4%、営業利益40.7%であり、想定通りに進捗している
- ▶ 引き続き、組織構造改革『Reignaite』を推し進めることによって利益の改善を目指す

(単位：百万円)

	2025/2期 実績	2026/2期 予想	増減額	前期比	2026/2期 第2四半期	2026/2期 第2四半期進捗率
売上高	9,043	10,168	1,124	12.4%	5,126	50.4%
営業利益	458	411	△47	△10.3%	167	40.7%
営業利益率	5.1%	4.1%	—	△1.0ポイント	3.3%	—
経常利益	461	411	△50	△10.9%	138	33.8%
当期純利益	355	315	△39	△11.1%	109	34.8%
当期純利益率	4.0%	3.1%	—	△0.9ポイント	2.1%	—



04. Appendix



当社主要顧客

▶ 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】

at home

IIJ
Internet Initiative Japan

NTT
docomo

GREE

Simplex Inc.

ANA

大樹生命
日本生命グループ

DENSO

TOKYO GAS

FUJIFILM

MAZDA

※50音順

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

取引先企業（海外）

-AIRBUS

-Apple

-BOSCH

-BNL (ブルックヘブン国立研究所)

-Canon

-CERN (欧州原子核研究機構)

-Charles SCHWAB

-COSTCO (コストコホールセール)

-Google

-IBM

-NASA

-Pfizer (ファイザー)

-SAMSUNG

-SPACE X

-SQMS Center

米国立量子情報科学研究センター

**-Toronto-Dominion
Bank**

-U.S.Army (米軍)

-USGS (米国地質調査所)

-United State

Census (米国国勢調査局)

企業例：アルファベット順

取り扱い製品群

- ▶ 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）



Atlassian製品と相乗効果の高い製品・サービス



システムの企画・設計から実装、運用に至るまで、一貫したサービスを提供



会社概要・経営陣 略歴

<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
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 なる 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、 マネージドサービス、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年に当社取締役（監査等委員就任。2021年5月当社取締役就任

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。