



事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

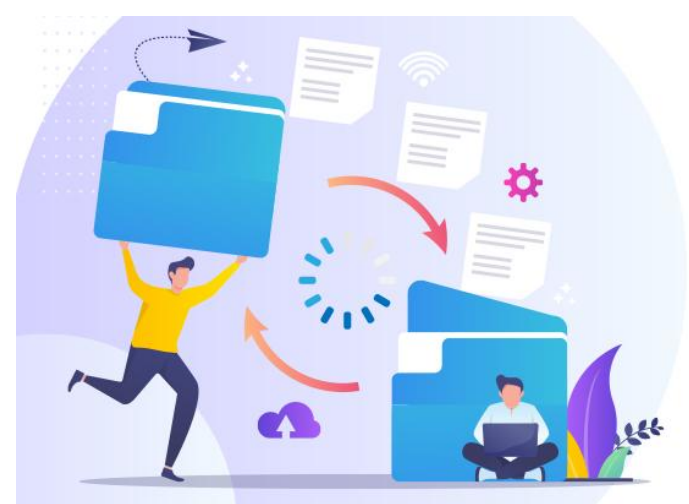
リックソフト株式会社

2026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、2027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	P.3
02. 市場動向	P.8
03. 特長・強み	P.15
04. 成長戦略	P.29
05. リスク情報 & Appendix	P.40

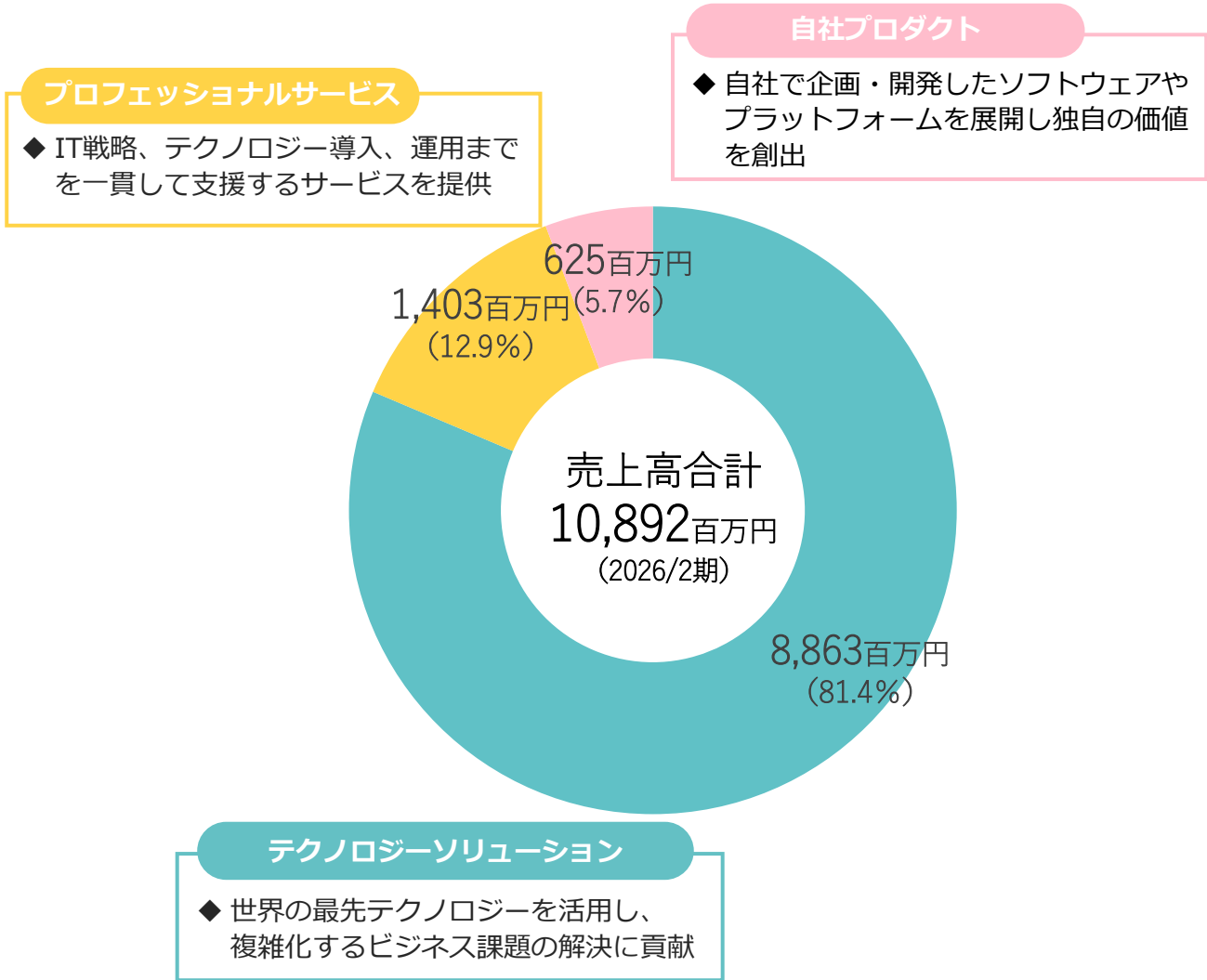


01. 会社概要



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
設立	2005年1月
代表者	代表取締役 大貫 浩
資本金	350百万円 (2026年2月末)
従業員数	144名 (2026年2月末)
事業所	東京、名古屋、 アメリカ (Ricksoft, Inc)
主事業内容	テクノロジーソリューション プロフェッショナルサービス 自社プロダクト



企業の成長とDXを支援するBtoBモデル



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)

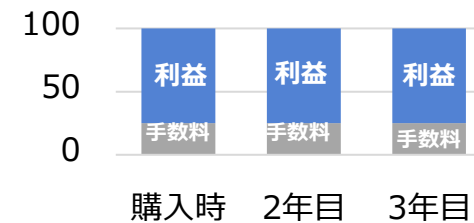
自社プロダクトの収益計上

■ 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

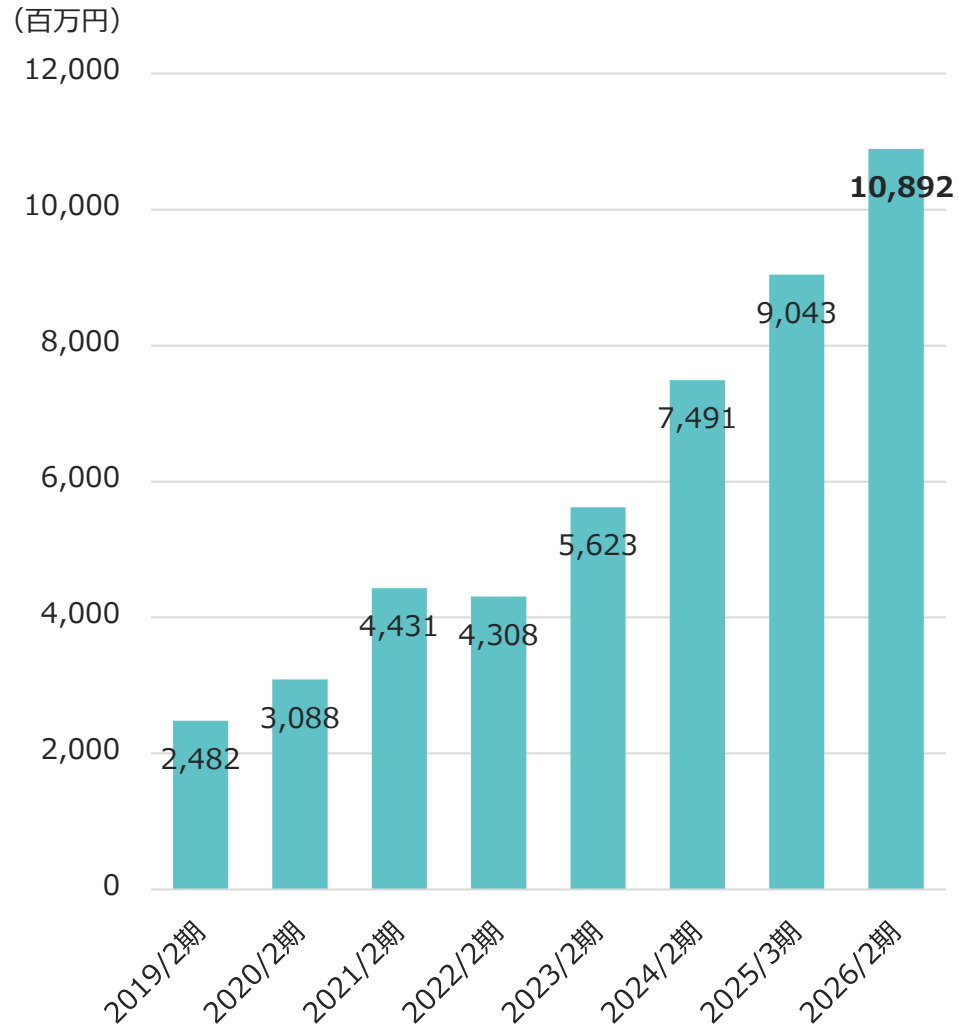
月額版/年額版ともに月額計上 (年額版は12か月間に按分され月額計上)



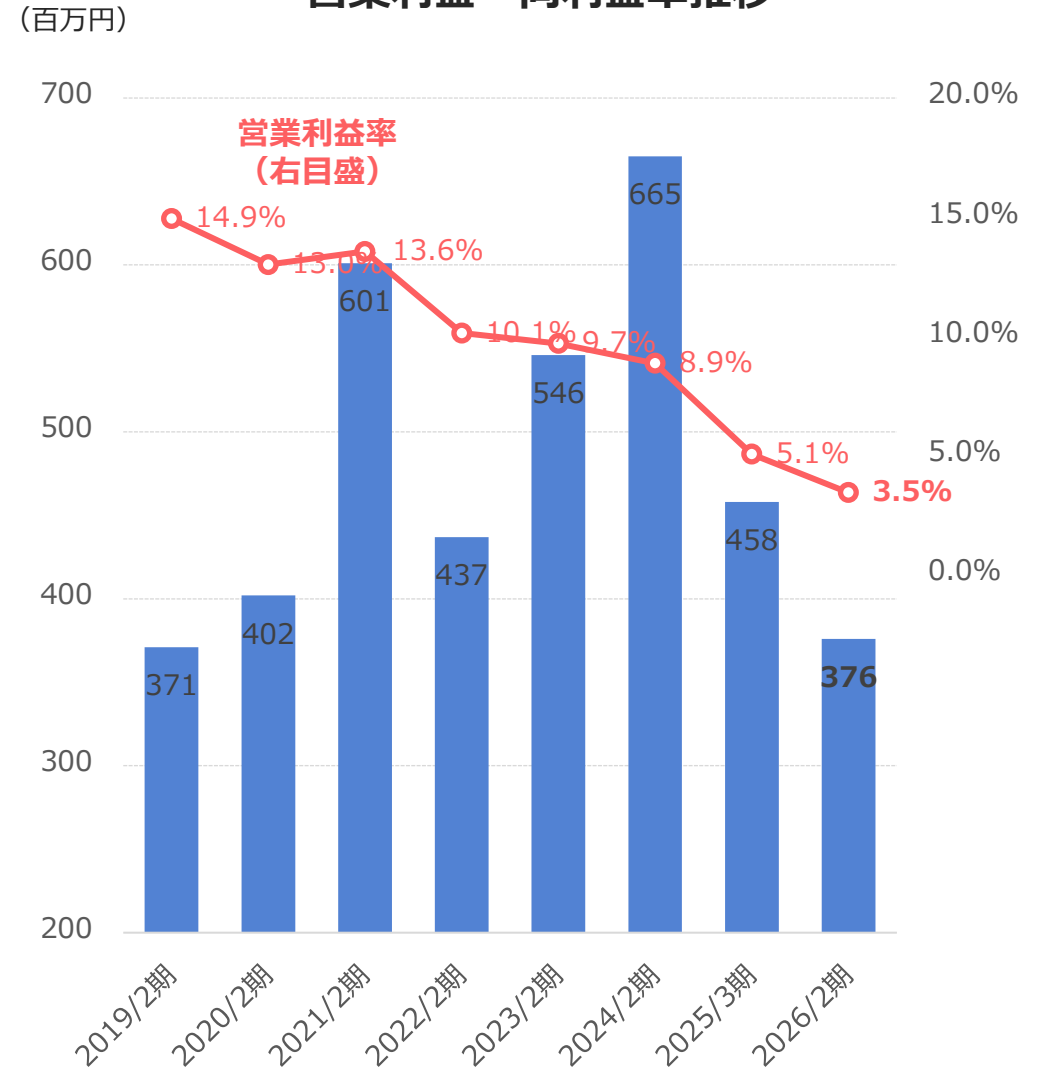
※開発費に加え販売価格のおよそ25%をAtlassian社に対して支払

01-4. 決算動向

売上高推移



営業利益・同利益率推移





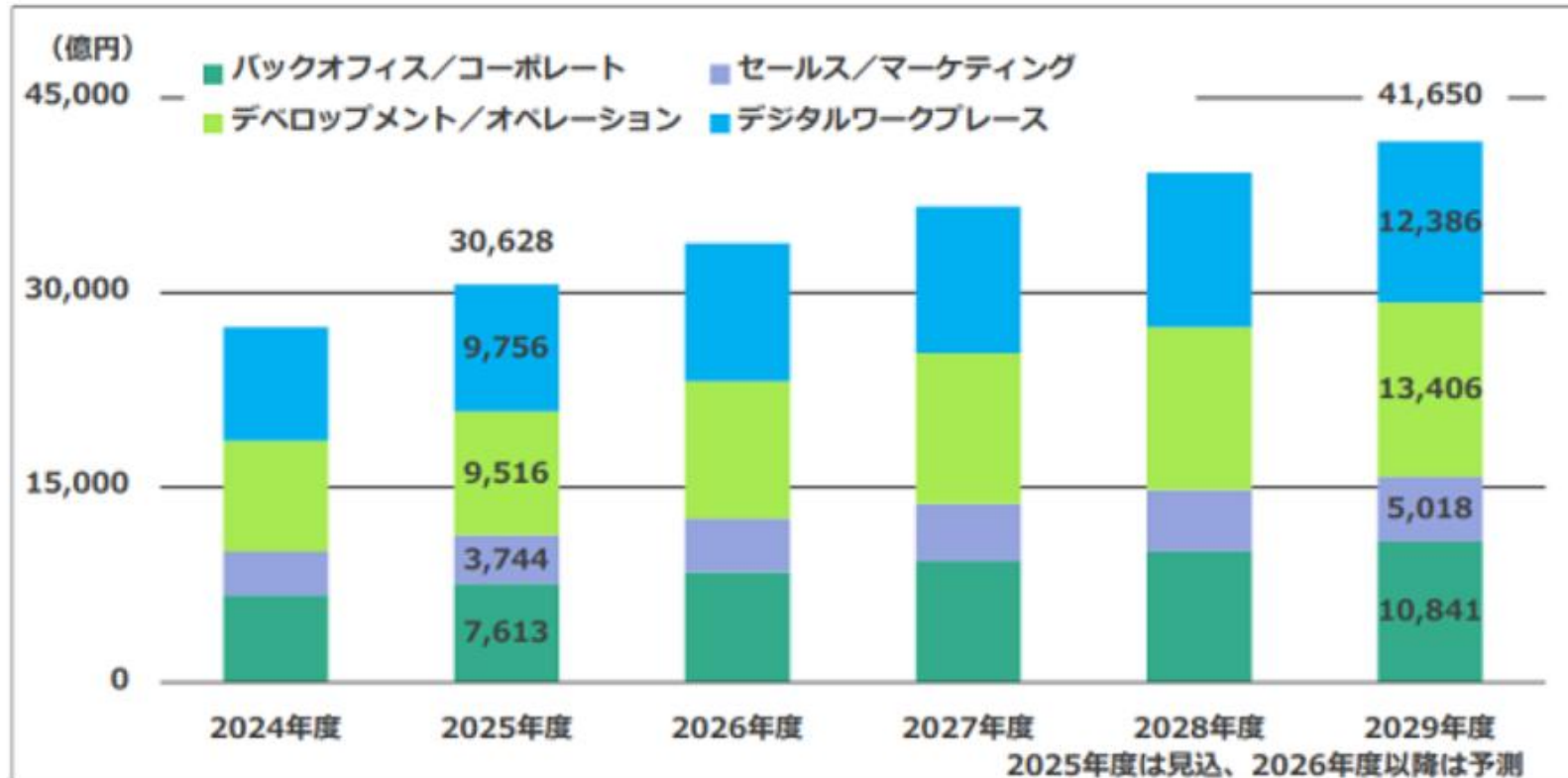
02. 市場動向



02-1. 当社が属する市場規模

- ▶ 当社が属する企業向けソフトウェア（パッケージ/SaaS）市場は、2029年度に4兆1,650億円が見込まれる
- ▶ 当社主力製品であるAtlassian製品は「デジタルワークプレイス」にカテゴライズされ、2029年度の市場規模は1兆2,000億円を超えるものと予測されている
- ▶ 当社は売上高100億円規模のため、今後の市場余地は十分あると判断している

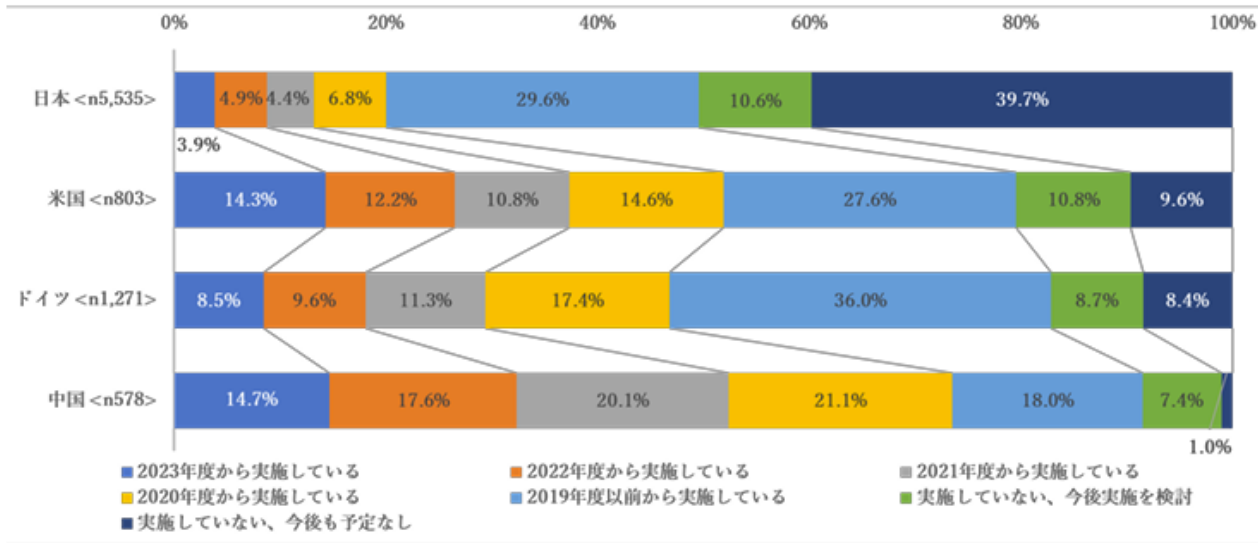
ソフトウェアビジネス新市場予測



02-2. 日本のDX市場環境

- ▶ 日本のDX（デジタルトランスフォーメーション）は全業種において諸外国と比較して進展が遅れている
- ▶ この遅れの主な要因は、企業内におけるIT人材の不足により、各企業が独自のIT戦略を十分に策定・実行できていないことにある
- ▶ そのため、企業内でのIT導入を進めるには、日本独自の文化や業務慣行に配慮した柔軟なアプローチが不可欠である

デジタル化の取組状況(各国比較)



出典：https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/linkdata/r06_03_houkoku.pdf

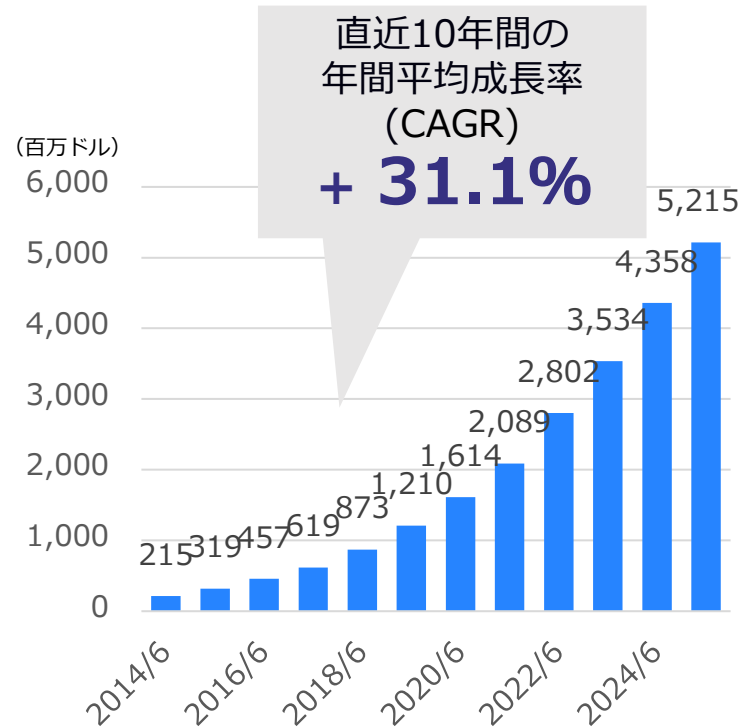
2025年 IT競争力

順位	国名	単位：pts	注
1	米国	79.13	
2	フィンランド	75.82	
3	シンガポール	75.46	
4	デンマーク	75.14	
5	スウェーデン	75.09	
6	オランダ	75.08	
7	ドイツ	74.12	
8	イギリス	73.85	
9	スイス	73.63	
10	韓国	72.38	
11	日本	70.22	

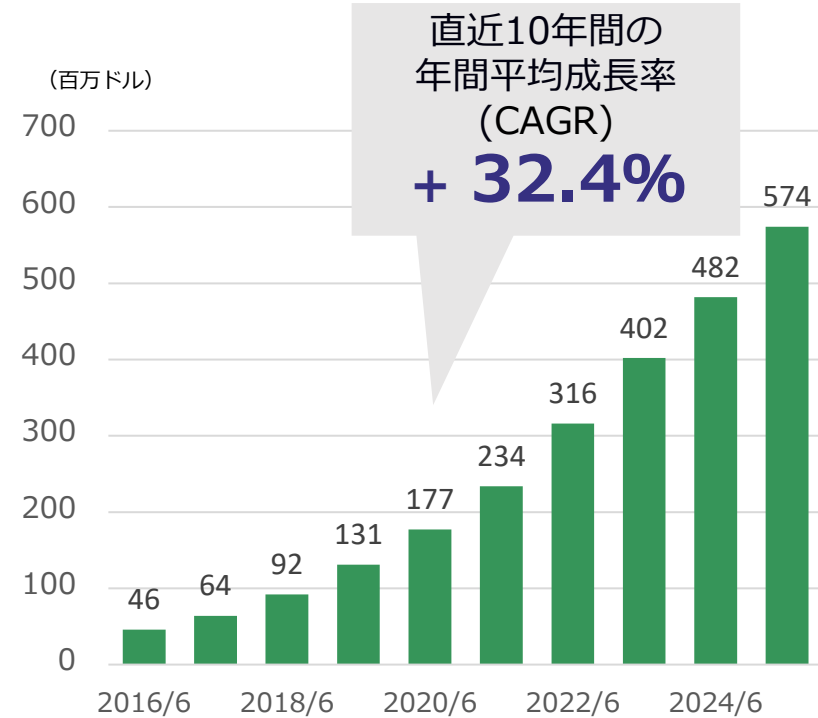
02-3. Atlassian社：グローバル、APACで高成長続く

- ▶ 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、5,215百万ドル。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=32.4%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



02-4 . グローバルにおけるAtlassian製品の広がり

Atlassian製品がMicrosoft, Google, Salesforce, AWS等に次ぐ業務アプリへ

グローバル全体で最も利用されている上位15業務アプリ

グローバル進出

	Overall	Startups	Fortune 500
1.	Microsoft 365	AWS ▲	Microsoft 365
2.	Google Workspace	Google Workspace	Salesforce ▲
3.	Amazon Web Services (AWS)	Slack ▲	AWS
4.	Salesforce	Microsoft 365 ▼	GitHub ▲
5.	Zoom	<u>Atlassian Product Suite ▲</u>	ServiceNow ▲
6.	Slack	GitHub ▲	<u>Atlassian Product Suite ▲</u>
7.	<u>Atlassian Product Suite</u>	Zoom ▼	Snowflake ▲
8.	GitHub	Salesforce ▼	Palo Alto Networks ▲
9.	DocuSign	HubSpot ▲	Google Workspace ▼
10.	KnowBe4	Datadog ▲	Workday ▲
11.	Figma	Zendesk ▲	Lucid ▲
12.	Cisco Meraki	DocuSign ▼	Zscaler ▲
13.	Lucid	1Password ▲	Slack ▼
14.	Jamf	Figma ▲	Splunk ▲
15.	Palo Alto Networks	PagerDuty ▲	Zoom ▼

国内で最も利用されている上位10業務アプリ

- 1 Microsoft 365
- 2 Google Workspace
- 3 Amazon Web Services (AWS)
- 4 Slack
- 5 Box
- 6 Salesforce
- 7 Zoom
- 8 GitHub
- 9 Notion
- 10 Jamf

日本での拡大余地

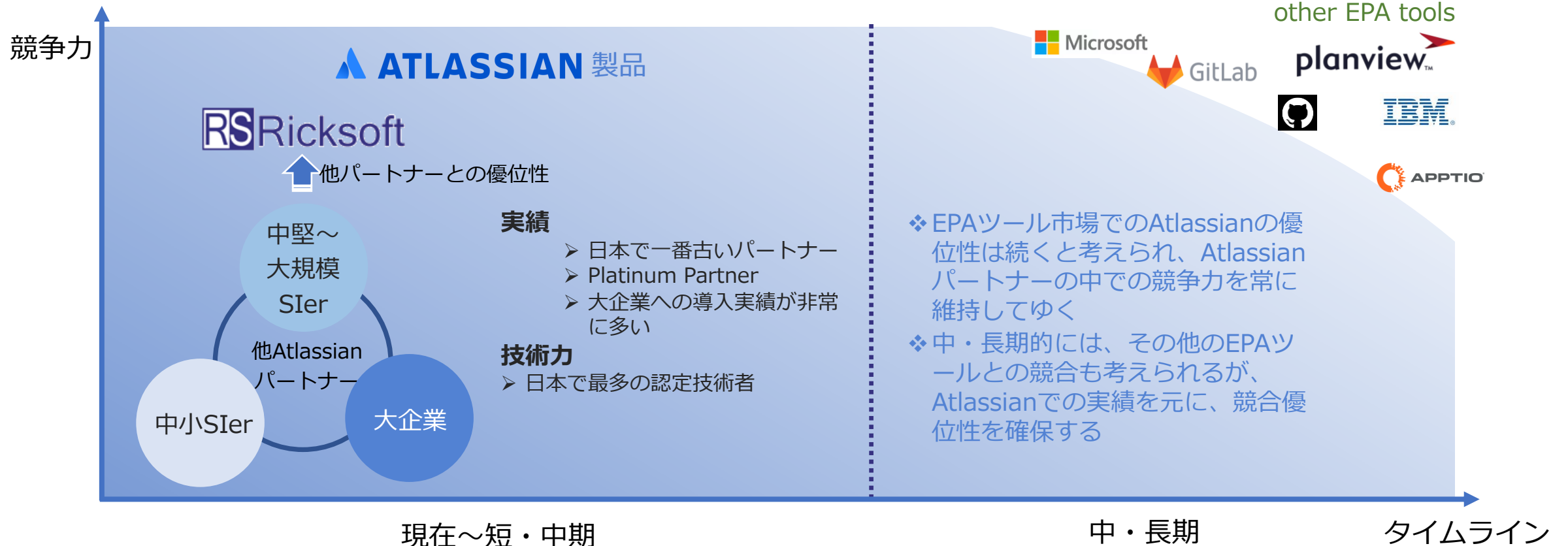
02-5. 競合環境とポジショニング

▶ 短・中期：Atlassianパートナーの競合環境

2026年5月時点で日本のAtlassianパートナーは16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が、近年、日本国内におけるニーズの高まりにより価格競争が始まってきている

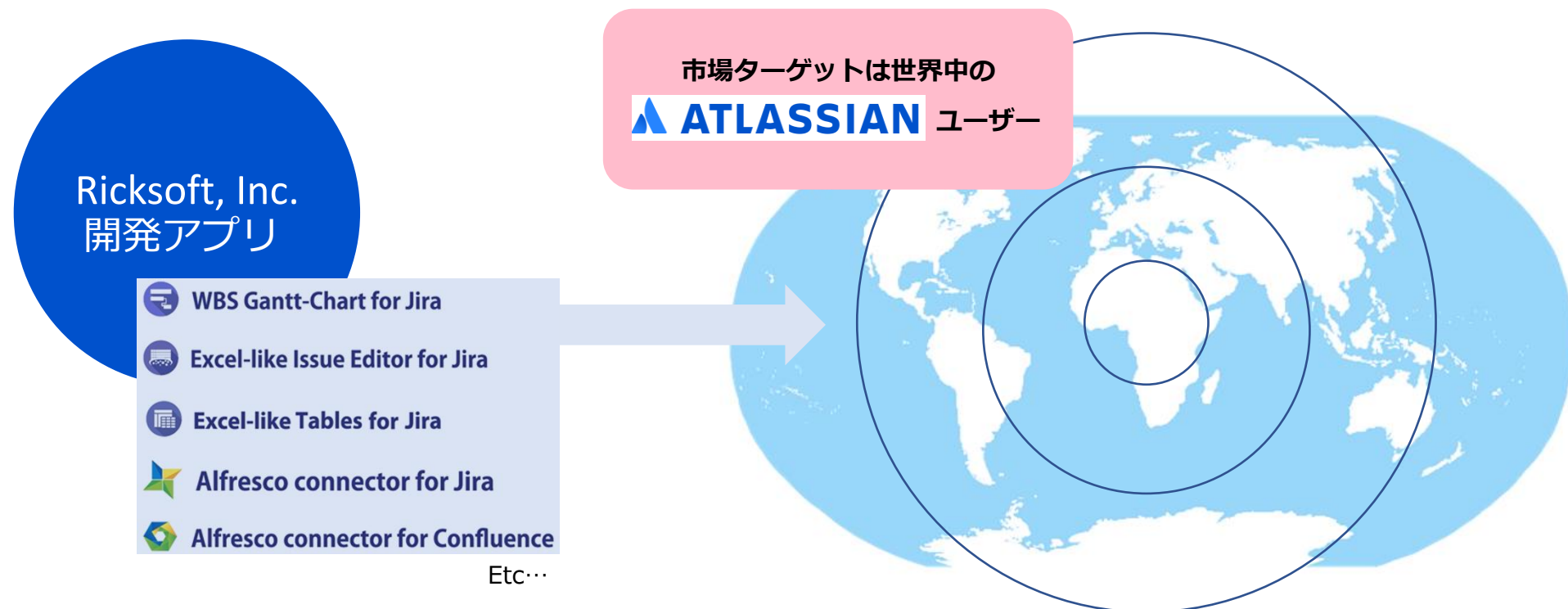
- ▶ 中・長期：Atlassian以外のエンタープライズ・アジャイル・プランニング（EPA）ツールとの競合も考えられるが、Atlassian製品の優位性は引続き続くと予想しており、EPAツール市場での、当社の競合優位性もAtlassianでの実績を元に確保する。

当社の競合環境



02-6. 競争環境とポジショニング グループ会社『Ricksoft, Inc.』 ～自社プロダクトを開発し、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



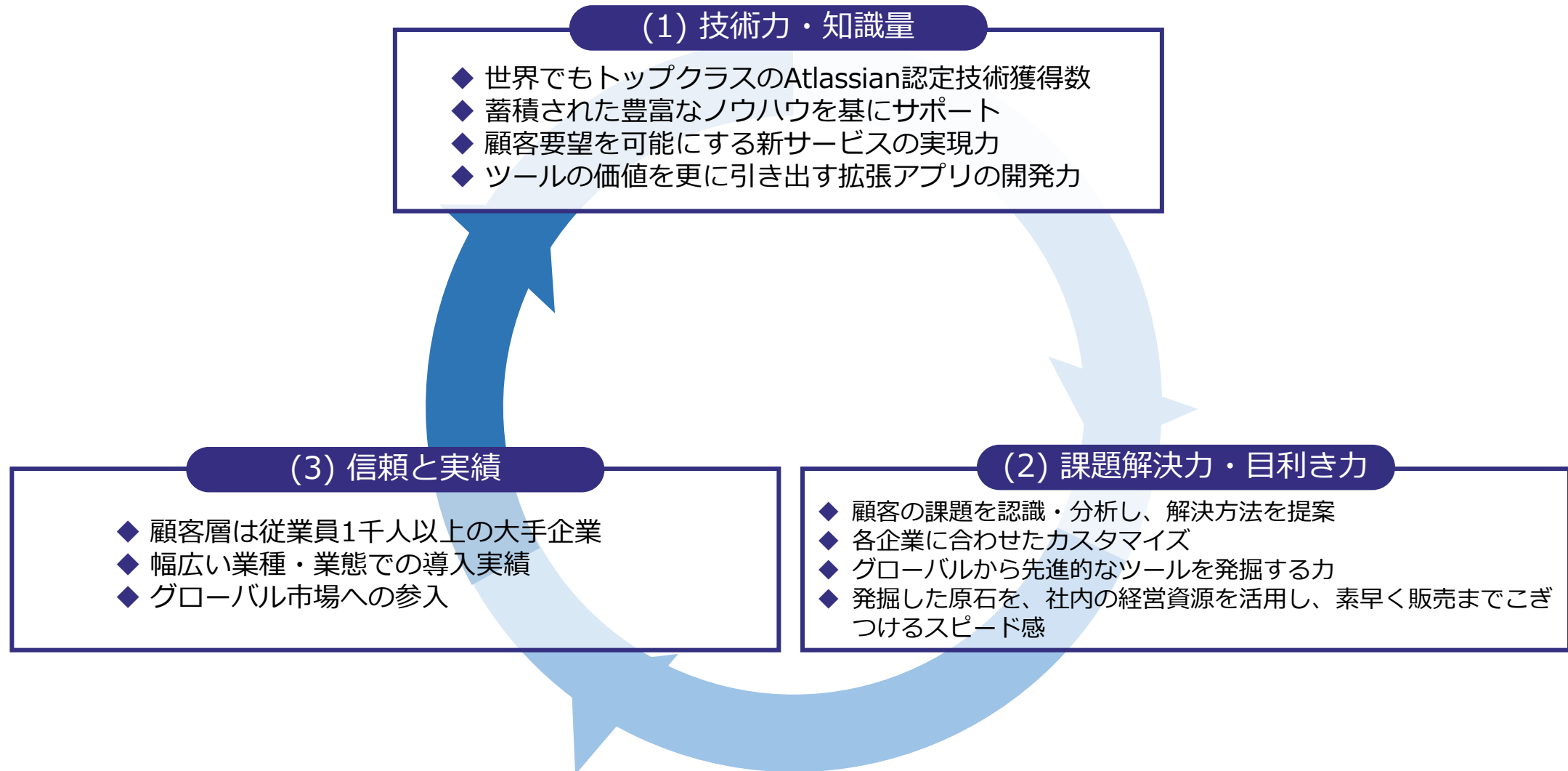


03. 特長・強み



03-1. 技術／課題解決・目利き／信頼の好循環

- ▶ 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. 技術／課題解決 ～日本企業が抱える悩み～

金融



コングロマリット化された環境内での統合システム導入の煩雑さ

製造



現場部門と本社部門のシステム投資に対する意識のズレ

IT

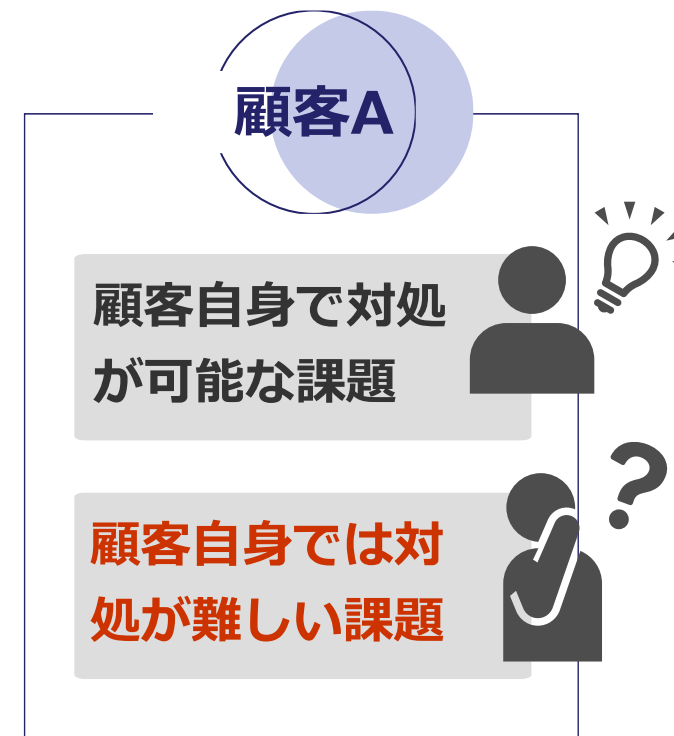


AI革命などゲームチェンジャーが定期的に発生

03-3. 技術／課題解決 ～顧客企業に寄り添った課題解決～

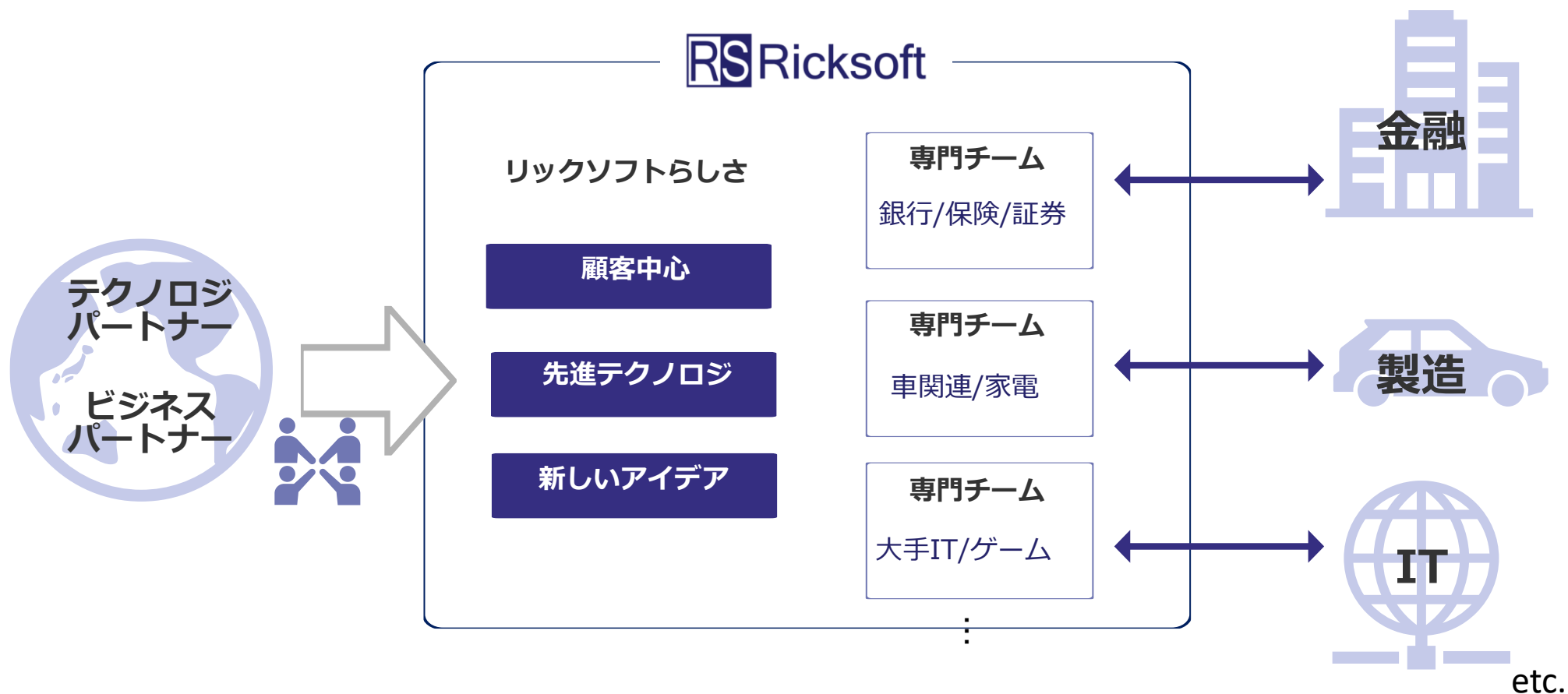
業界独自のニーズに対応する専門チーム

新しいシステム導入に際し、業界の独自の文化や商習慣など顧客自身では対処が難しい課題を、顧客ごとにプロジェクトチームを組んで、一緒に考え、企画し、解決していく



03-4. 技術／課題解決 ～あらゆるセクターの困りごとに対応～

リックソフトらしさを生かし、顧客に無くてはならない存在
つまり顧客の「**戦略パートナー**」となる



03-5. 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る

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

Jira Software

開発用コラボレーションツール

Bitbucket

Rovo

情報共有ツール

Confluence

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

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 GitLub
4	Asana	asana Asana
5	IBM Targetprocess	APPTIO IBM(Apptio)

出典：<https://www.gartner.com/reviews/market/enterprise-agile-planning-tools>

20

ATLASSIAN

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

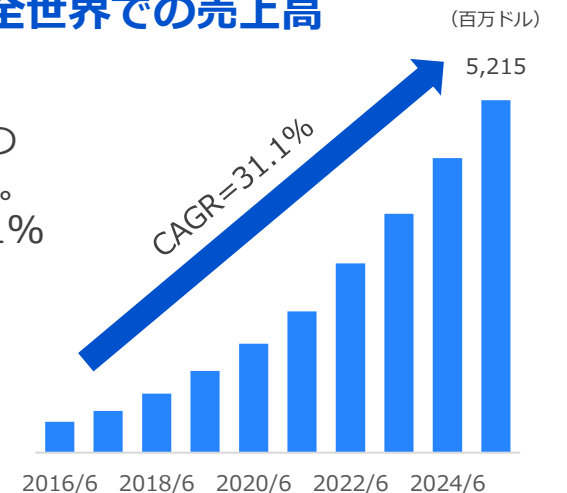
Atlassian社はリーダーと位置付け



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

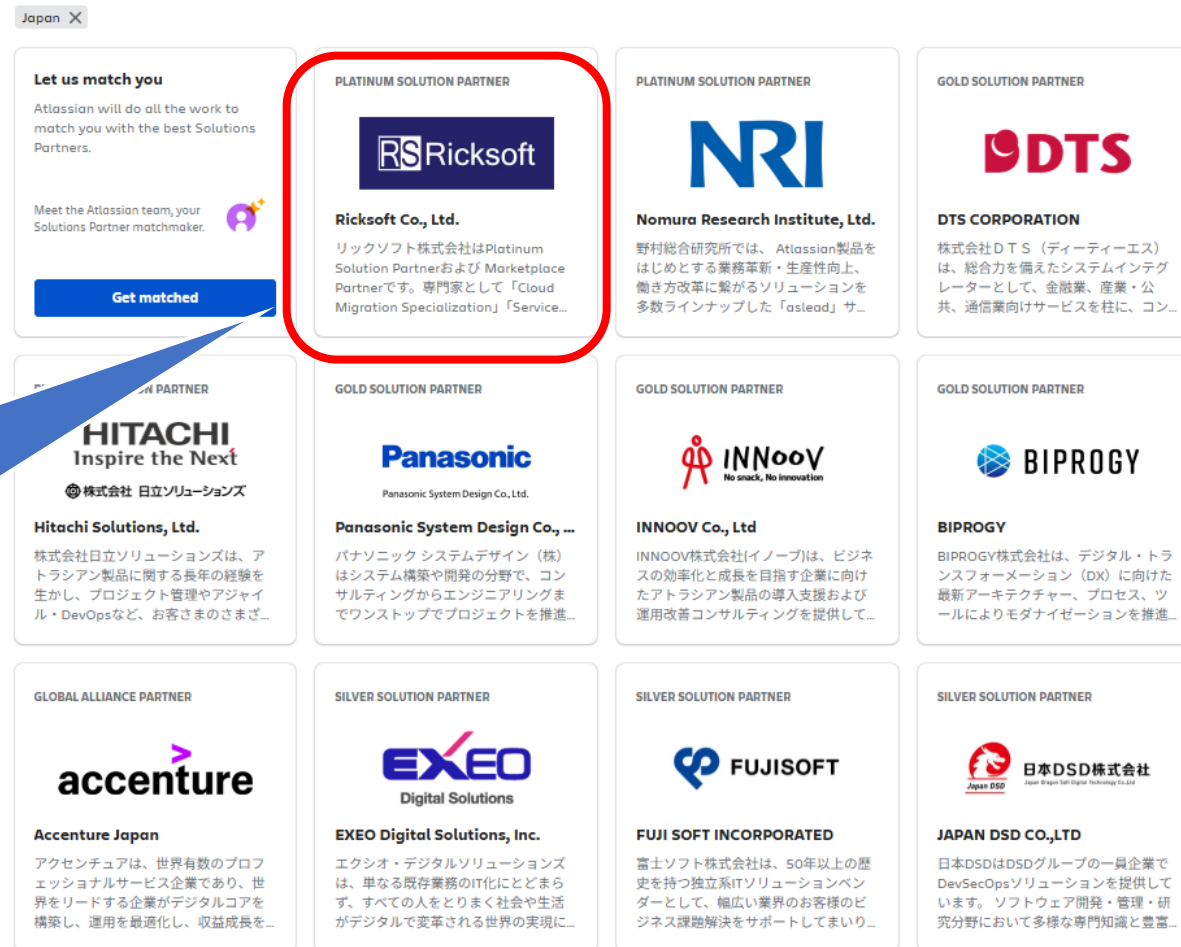
Atlassian社の2025/6期の売上高は、5,215百万ドル。直近10年間、CAGR=31.1%で急成長中



出典：Atlassian社shareholder letterより当社作成

03-6. 当社がAtlassianに選ばれている理由

- ▶ 当社は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国内トップクラス
- ➡ Atlassianパートナーおすすりランキンググローバル上位の知名度・信頼性



アトラシアン社の
パートナー一覧
「おすすり順」で
トップ

03-7. 顧客ごとに最適なソリューションを提供するツール群

- ▶ 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)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><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</p>	<p>業務プロセス自動化の波に乗り顧客拡大中</p>
	<p><世界で8,000万人のデジタルチームワーカーが使うビジュアルコミュニケーションツール> ユーザーの創造性を刺激するデザインで、アジャイルのワークフローやマーケティングのフレームワーク、ブレインストーミングに適したテンプレートを搭載</p>	<p>Atlassian製品とのクロスセルにより、顧客へ新たな価値を提供</p>
	<p><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、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><誰でも簡単にスピーディに分析できるBIツール> 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>

03-9. 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



03-10. 顧客事例：株式会社NTTドコモ様



▶ 背景・課題

利用規模とニーズの拡大に伴いより高度なガバナンスと環境分離が急務に

▶ 選定理由

高品質なサポートと安定性を評価し Enterpriseプランへのアップグレードを実施

▶ 導入効果

全社横断の効率的な運用体制を構築し、ユーザーの自己解決力向上にも貢献

▶ 今後の展望

アトラシアン最上位パートナーであるリックソフトの発言力を活かして製品の継続的な改善要望を伝えていく

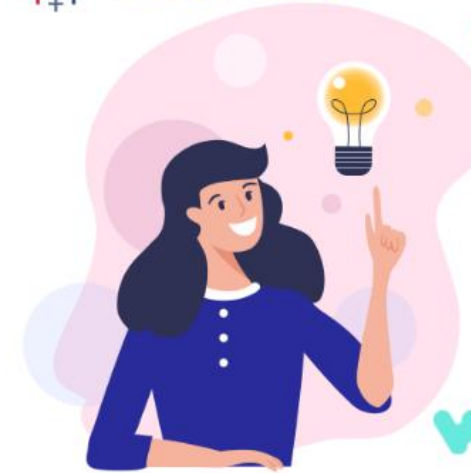


(Team'25においてリックソフト社員と共にアプリベンダーブースを巡る廣野氏)

03-11. 顧客事例：マツダ株式会社様



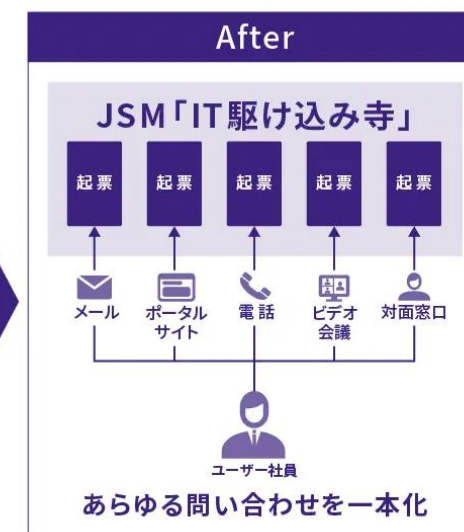
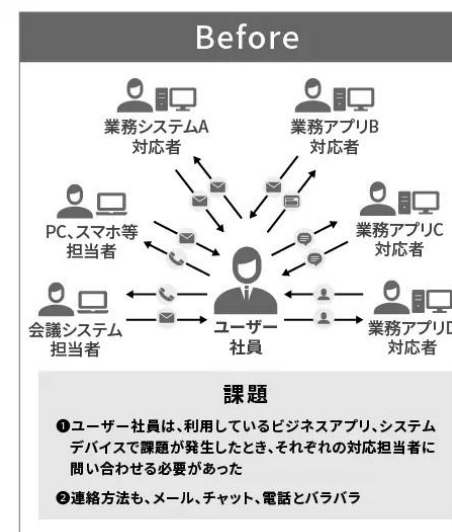
- ▶ ソフトウェア依存が高まるとともに製造プロセスが複雑化
自動車製造における課題が浮き彫りに
- ▶ カスタマイズの柔軟性などに加え、リックソフトのサポート力、技術力を
評価し、アトラシアン製品を導入
- ▶ 効率的なプロジェクトの進行に寄与、本業である開発にリソースを回せる
ように
- ▶ リックソフトと良好な関係性を築きつつ、アトラシアン製品の利用範囲を
拡大させるご予定です



03-12. 顧客事例：株式会社JALデジタル様



- ▶ 縦割りの体制のヘルプデスク窓口により情報とナレッジが分散しユーザーへのサポート対応品質もバラバラ
- ▶ 導入から運用支援まで、一貫かつ充実したリックソフトの伴走型サポートを高く評価
- ▶ 問い合わせ窓口の一本化で 3.5万人の問い合わせを100人で受ける体制を構築
- ▶ 他チームへのJSMの横展開を検討
リックソフトとのパートナーシップにも期待されているとのこと



03-13. その他の導入事例（国内）

▶ 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

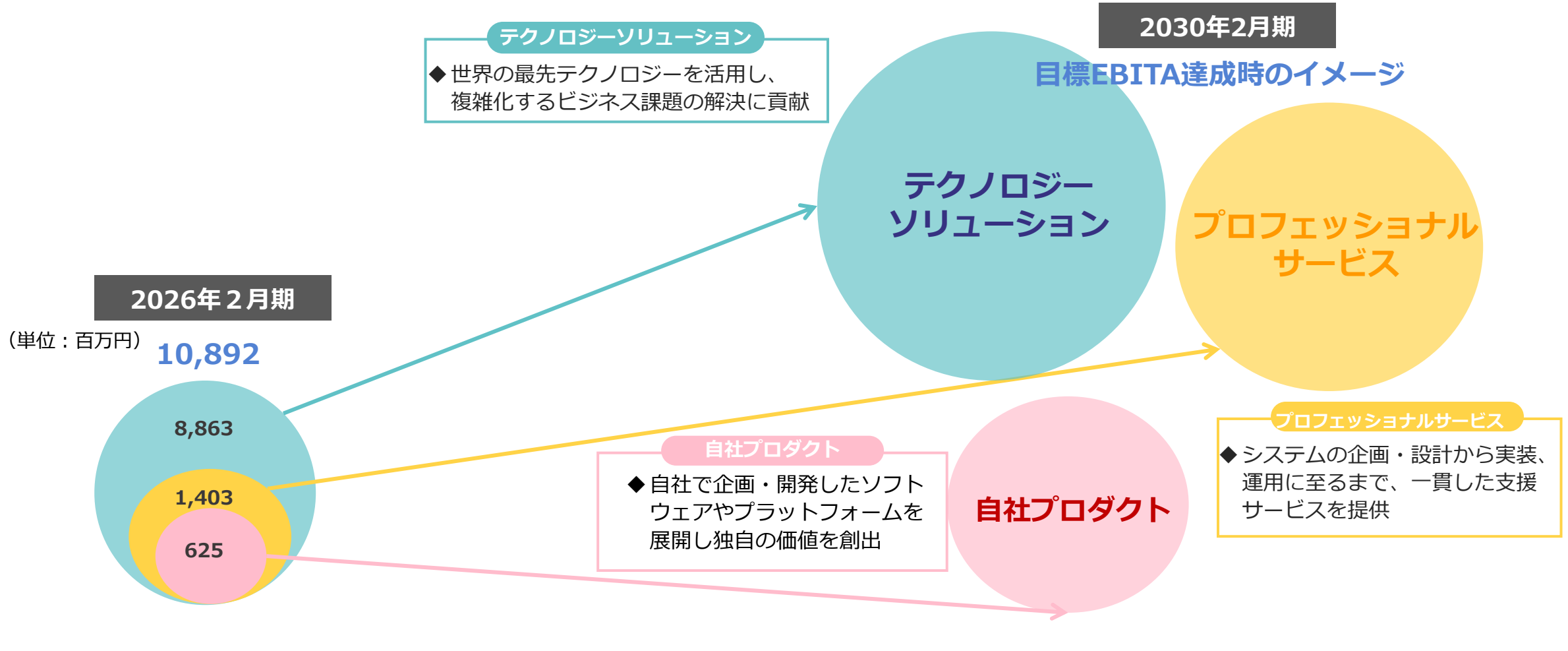
注：上記以外にも、国内大手自動車メーカー、大手輸送機器部品メーカー、大手家電・電機メーカー等、多数導入実績があります



04. 成長戦略

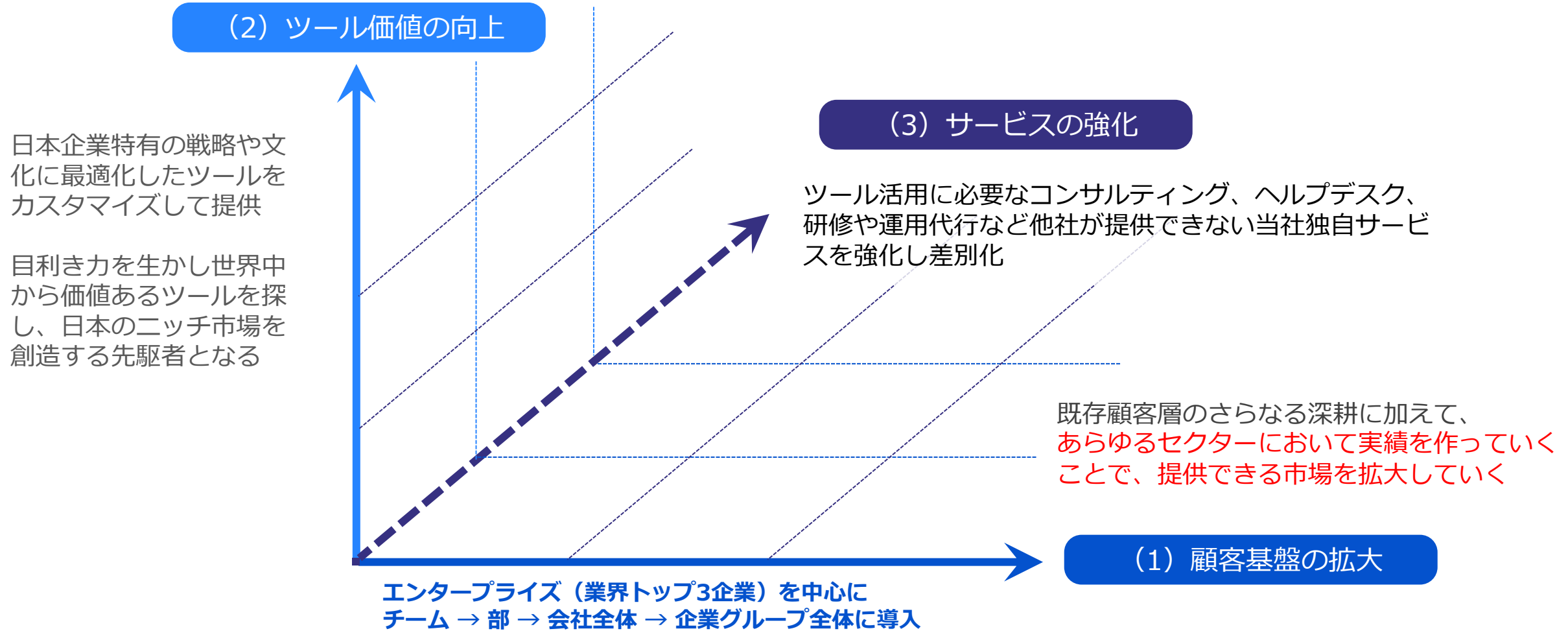


事業成長



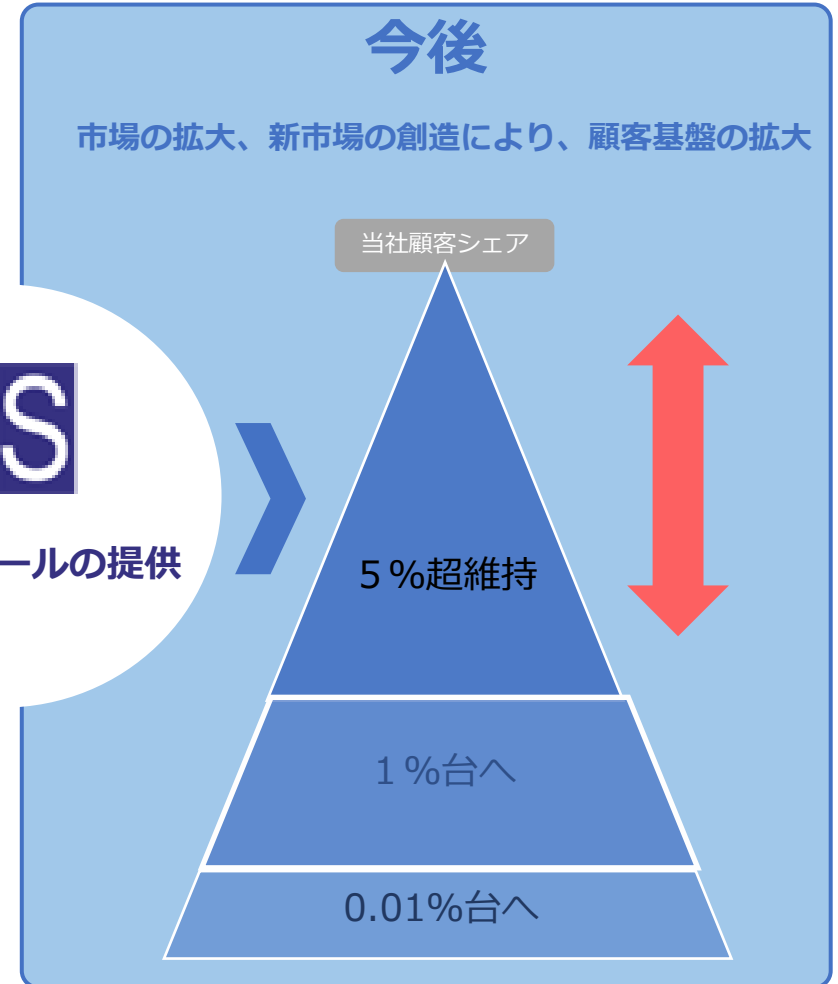
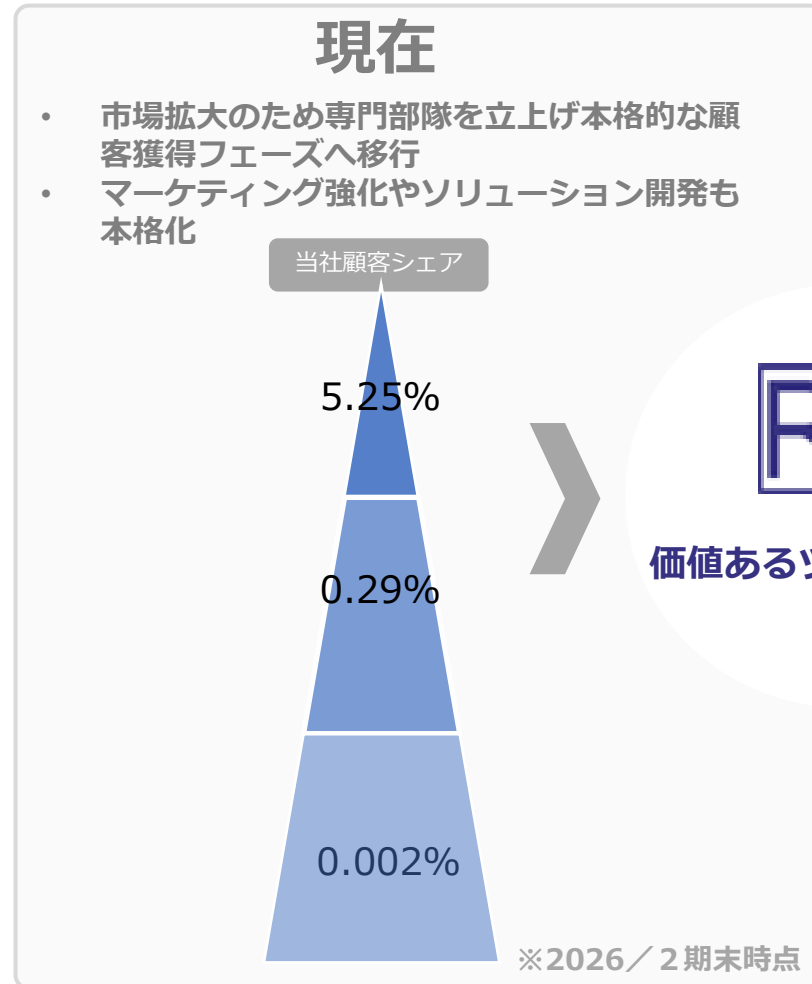
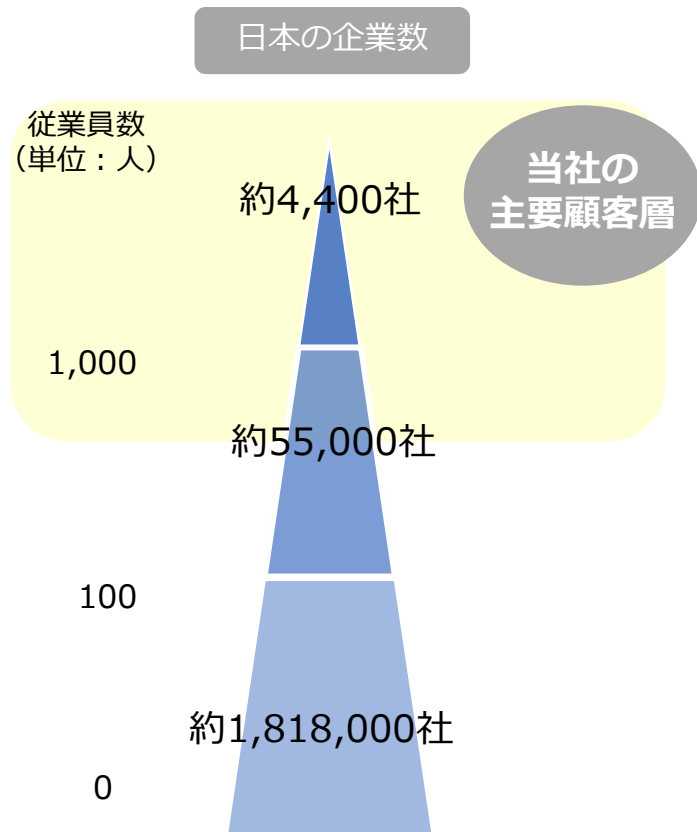
04-2. 成長戦略：「価値あるツール」であらゆる企業のDXを支援

- ▶ 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



04-3. 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



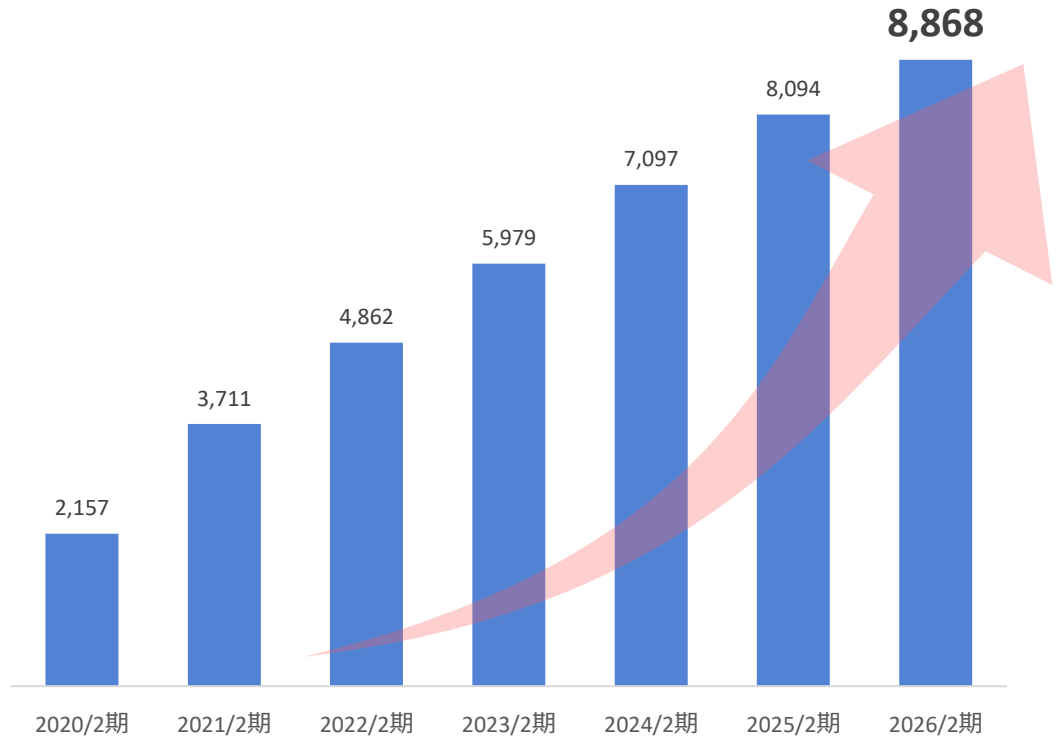
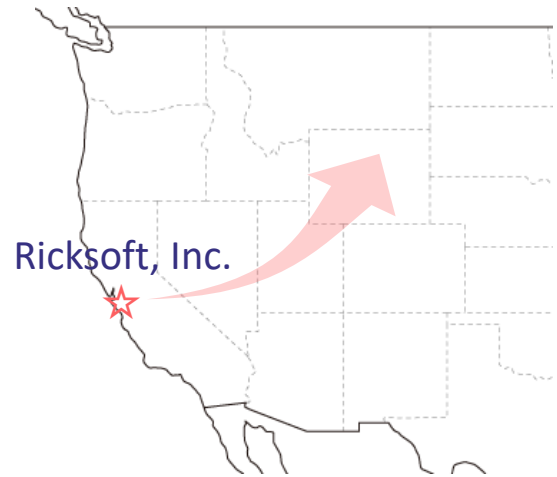
出典：総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」に基づき
当社作成

該当期に取引が発生した顧客数を集計しています
このため、期ごとの顧客シェアには、ばらつきが生じます。

04-4. 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

Ricksoft, Inc.の自社開発ソフト導入企業数推移



業種・職種問わず、全世界で導入企業数

9,000社規模

(2026/2期時点)

04-5. 顧客ごとに最適なソリューションを提供するツール群

ビジュアルコミュニケーションツール



自動化



etc.

...

市場の拡大

現在

アジャイル



Jira Software

Confluence

国内市場の創造

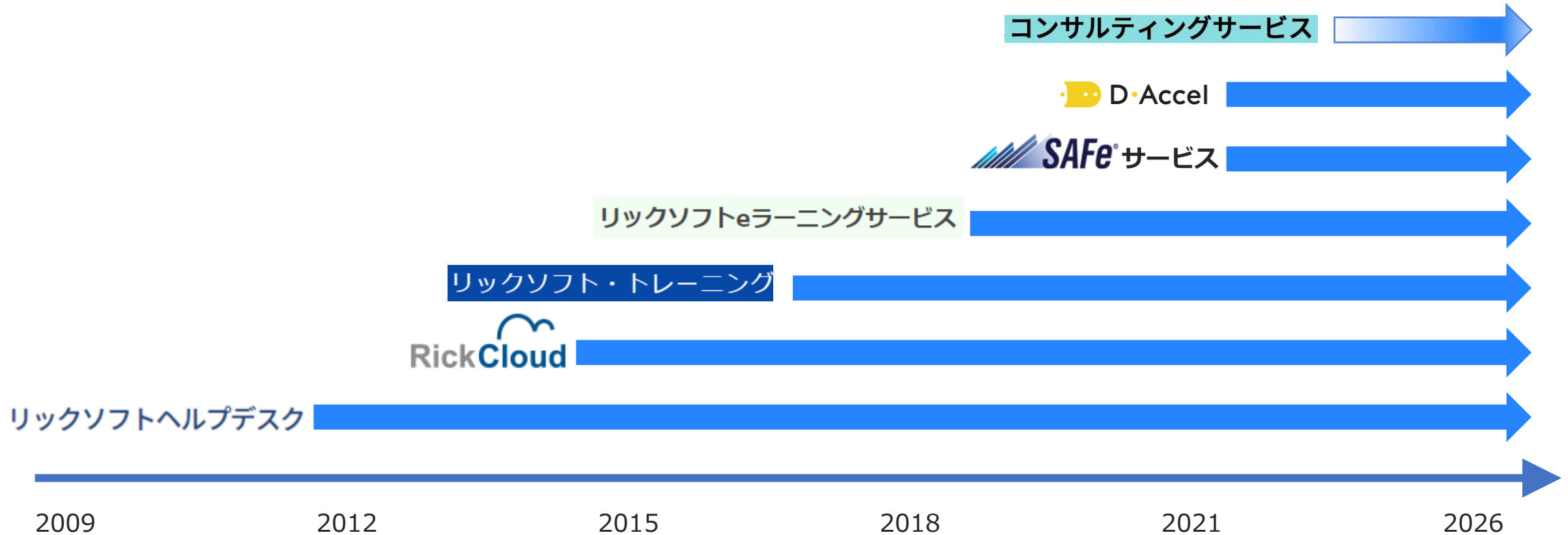
新市場

Jira Work Management Jira Align



04-6. サービスの強化

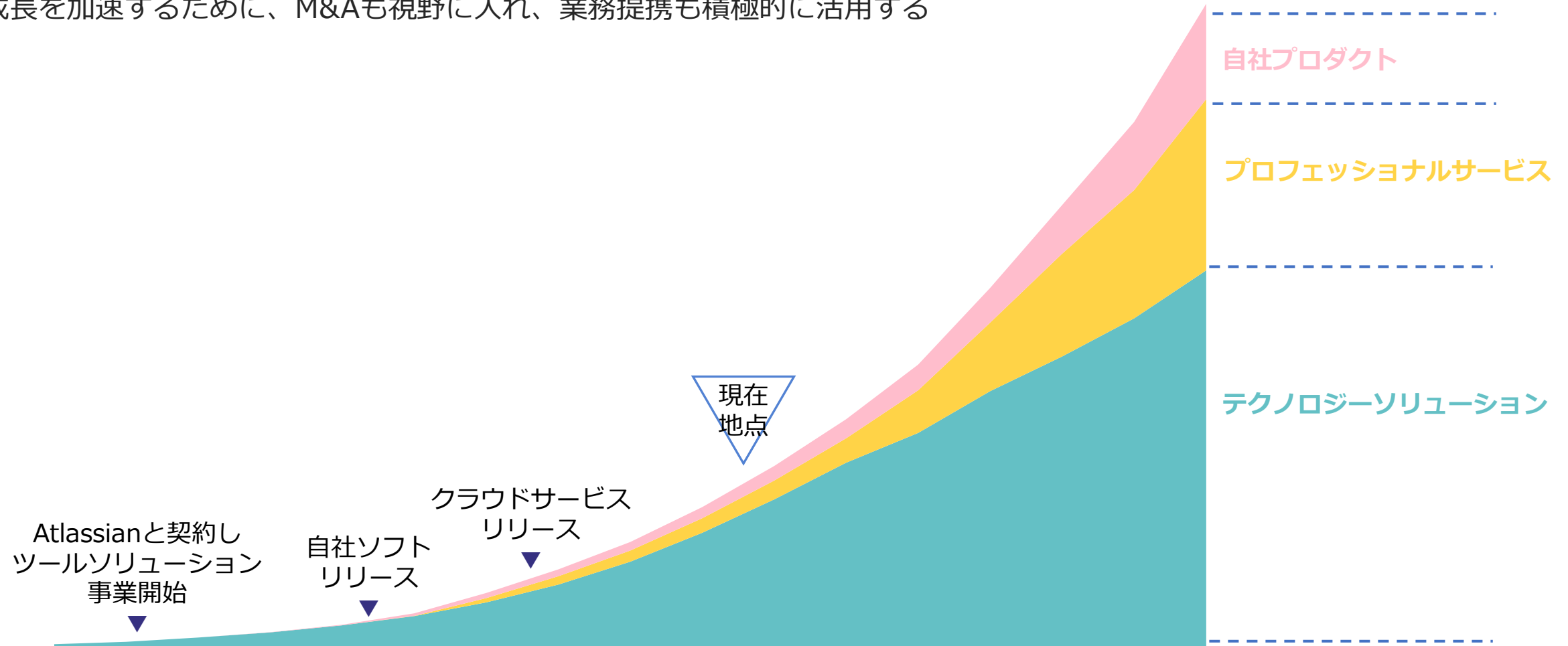
- ▶ ツール活用に必要なヘルプデスクサービスや研修サービスやコンサルサービス、ツールを安心・簡単・便利に使えるようにするクラウドサービスなど当社独自サービスを強化し差別化
- ▶ 2年に1、2個位のペースで独自サービスを展開中



※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テクノロジーソリューション、プロフェッショナルサービス、自社プロダクト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



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

04-9. 主要経営指標 (KPI) (1)

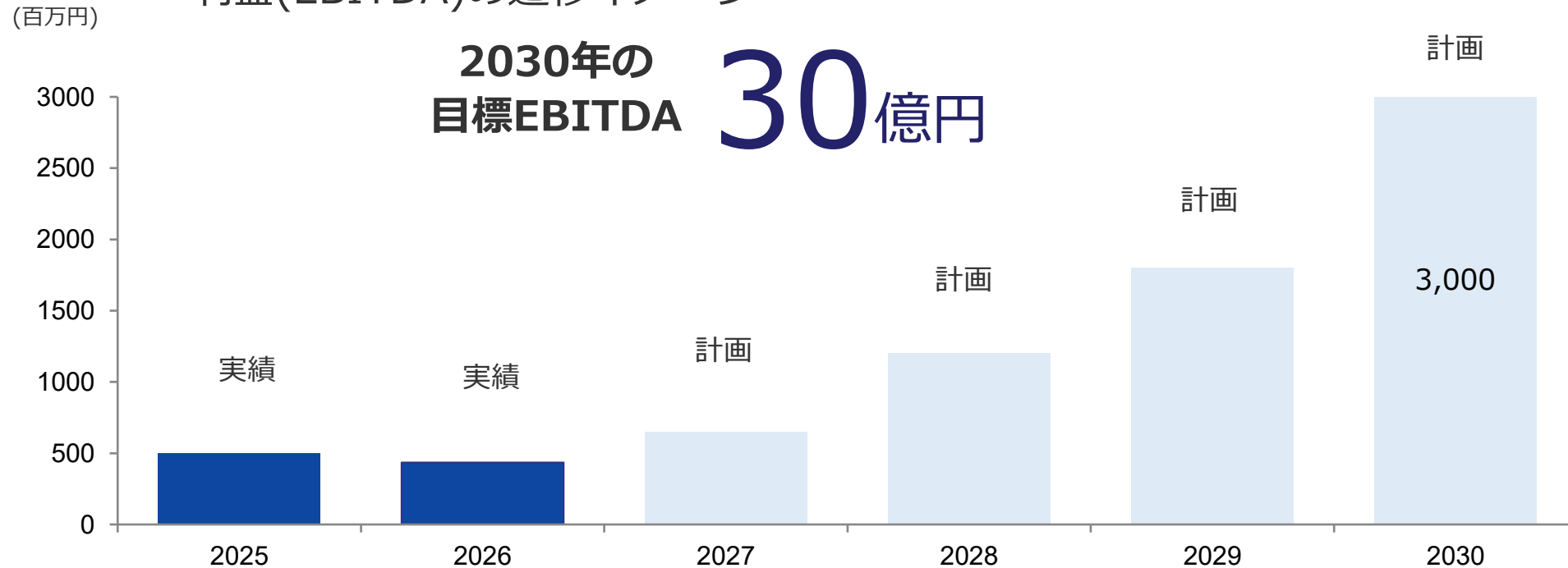
戦略投資により、下記2点を実現し、2030年にEBITDA 30億円を実現する

ビジネスモデル変革
による高利益体質

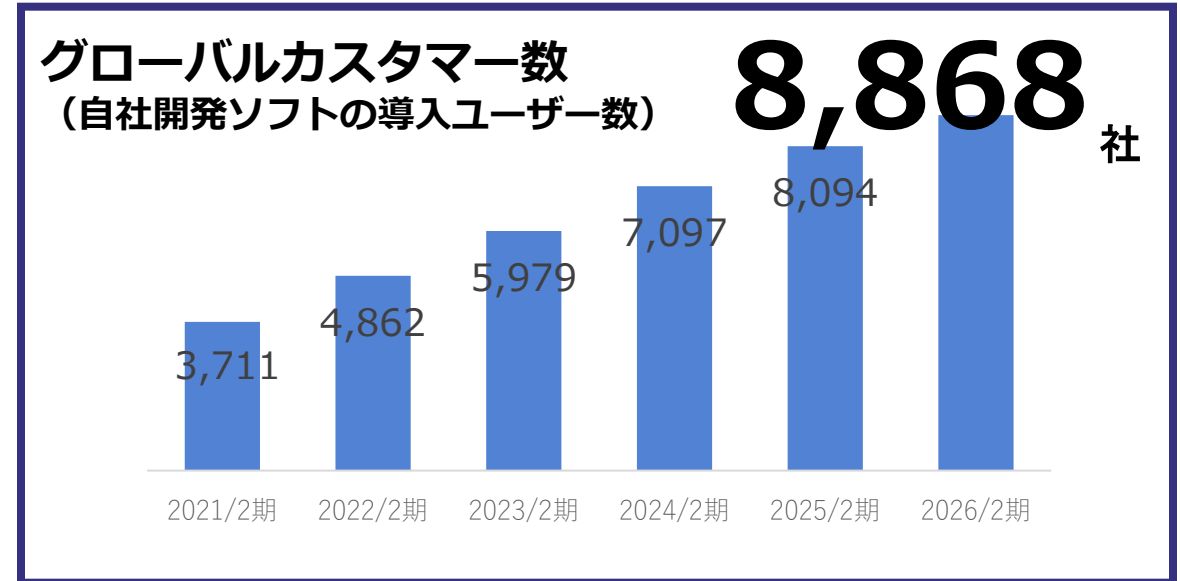
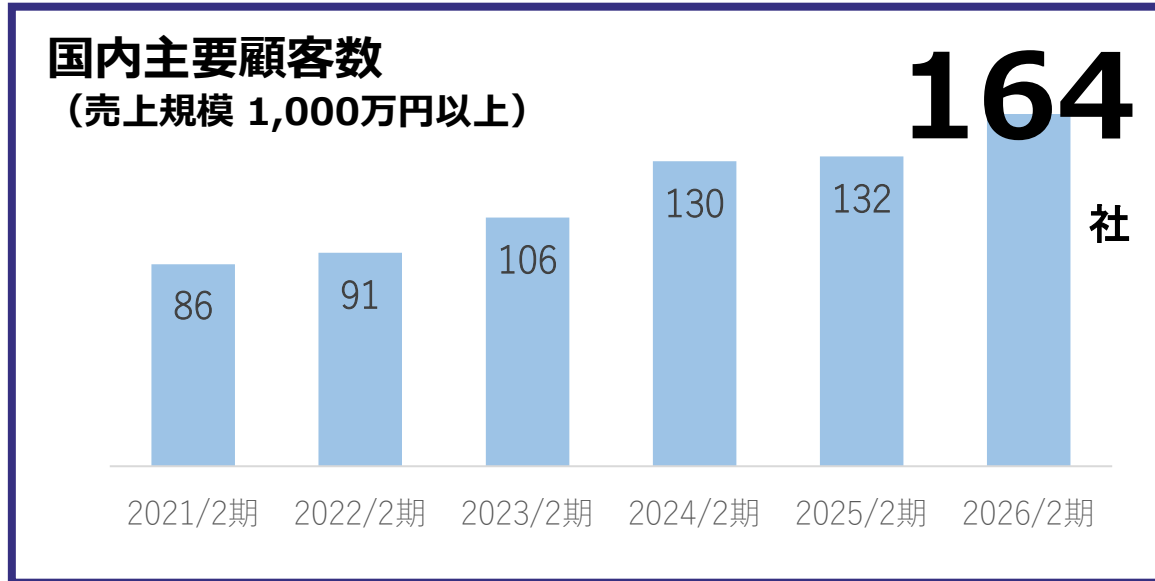


専門チーム増強による
販路の拡大

利益(EBITDA)の遷移イメージ



04-10. 主要経営指標 (KPI) (2)



PLATINUM SOLUTION PARTNER

Ricksoft Co., Ltd.

リックソフト株式会社はPlatinum Solution Partnerおよび Marketplace Partnerです。専門家として「Cloud Migration Specialization」「Service...

Atlassian
パートナー一覧
おすすめ順

グローバル **4** 位

※上位50社に日本企業は当社のみ
2026年5月現在

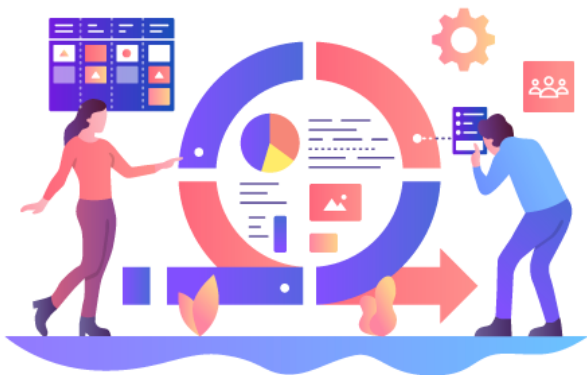
Atlassian 認定資格獲得数

Delivery Accreditations: 171
Sales Accreditations: 319

- ★ 2016 Top New business APAC
- ★ 2018 Atlassian Partner of the year:Trello
- ★ Atlassian Partner of the Year 2020:Service APAC
- ★ Atlassian Partner of the year 2023:Cloud Migration services

2026年5月現在

Atlassian社のパートナー要件の変更に伴い、Atlassian認定技術者数推移からAtlassian認定資格獲得数に変更いたしました



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 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プロダク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 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（Workato、Miro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、 技術認定資格保有者 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、認定資格獲得数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、従業員の多様な働き方に対応するためリモートワーク、フレックスタイム制や時短勤務制度といった制度を運用・定着させており、今後は個々人のエンゲージメント向上と生産性の最大化を同時に追求することで、導入済みであり、個々人の成長とワークライフバランスを同時に実現をさせることにより、引き続き優秀な人材の獲得に努めてまいります。</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

▶2026年3月
『High-Growth Companies Asia-Pacific 2026』アジア太平洋地域の
急成長企業500社に8年連続で選出
～英Financial Times社、独Statista社が評価～

▶2024年4月
『Atlassian Partner of the Year 2023: Cloud Migration Services』
(クラウド移行部門) を受賞

▶2024年4月
Workato 『Japan SI Partner of the year』 受賞

▶2023年4月
『Salesforce Japan Partner of the Year 2023』 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



▶ 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。



05-5. Appendix : 業務提携、等

▶ 2025年12月
BiPlus Vietnam Software Solutions Joint Stock Company : 資本業務提携



▶ 2025年3月
グロースエクスパートナーズ株式会社 :
アトラシアン製品の販売・サービスの提供に関する業務提携に基本合意



▶ 2025年2月
ミロ・ジャパン合同会社 : 販売代理店契約を締結



▶ 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



▶ 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6月
TDCソフト株式会社 : 業務提携



▶ 2020年2月
SCSK株式会社 : パートナー契約

