



決算説明資料

2025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. 当社の特徴と強み
02. 2025年2月期第2四半期 業績
03. 成長ビジョン
04. Appendix



01. 当社の特徴と強み



当社の特徴

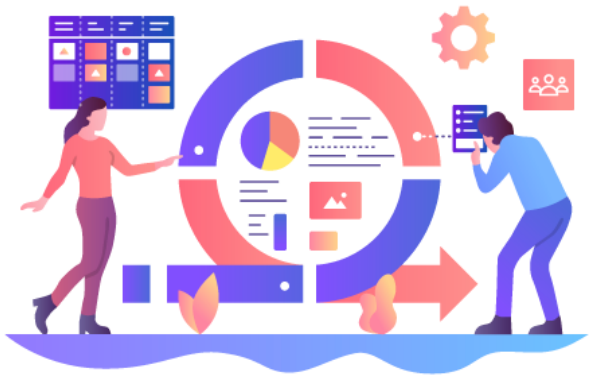
01 エンタープライズ・アジャイルを推進し、日本企業のDXに貢献します

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





02.2025年2月期 第2四半期業績



2025年2月期 第2四半期 ハイライト

業績

- 売上高 4,309百万円（前期比 23.9%増）、営業利益 223百万円（前期比23.6%減）の増収減益
- 対通期進捗率は、売上高47.1%、営業利益27.4%であり、利益向上のための下期の施策をすすめている

ポイント

- ライセンス売上は前期比26.4%増の3,563百万円と堅調に拡大
- 大手顧客のシェア拡大に伴い、利益率の低下が顕著になってきた
- このため大企業のニーズにあわせたサービス提供に調整し、体制を整えている
- 自社ソフト開発売上が前期比53.3%と大幅増

トピックス

- Atlassian社の『Atlassian Partner of the Year Awards 2023』で、『クラウド移行部門』を受賞（2024年5月）

2025年2月期 第2四半期 実績

- ▶ 売上は、対前期比 23.9%増と引き続き堅調に推移
- ▶ 大手顧客のシェア拡大に伴い、大企業のニーズにあわせたサービス提供に調整した結果、ライセンスの売上総利益が減少した
- ▶ 今期はその移行期間のためSIサービス売上の計上が少なく営業利益が減少した

(単位：百万円)

	2024/2期 第2四半期	2025/2期 第2四半期	増減額	前期比
売上高	3,478	4,309	831	23.9%
売上総利益	1,039	1,177	137	13.2%
売上総利益率	29.9%	27.3%	-	△2.6ポイント
販管費	747	954	206	27.6%
販管费率	21.5%	22.1%	-	0.6ポイント
営業利益	291	223	△68	△23.6%
営業利益率	8.4%	5.2%	-	△3.2ポイント
経常利益	294	231	△63	△21.4%
当期純利益	△38	177	215	-

2025年2月期 第2四半期 サービス別 売上高

- ▶ ライセンス売上が、前期比26.4%増の3,563百万円で着地
- ▶ 自社ソフト開発売上が前期比53.3%と大幅増の351百万円で着地

(単位：百万円)

売上区分		2024/2期 第2四半期	構成比	2025/2期 第2四半期	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	2,820	81.1%	3,563	82.7%	26.4%
	SI、有償研修等	294	8.4%	308	7.2%	4.9%
マネージドサービス※		134	3.9%	85	2.0%	△ 36.3%
自社ソフト開発		229	6.6%	351	8.1%	53.3%
売上高合計		3,478	100%	4,309	100%	23.9%

※ 「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

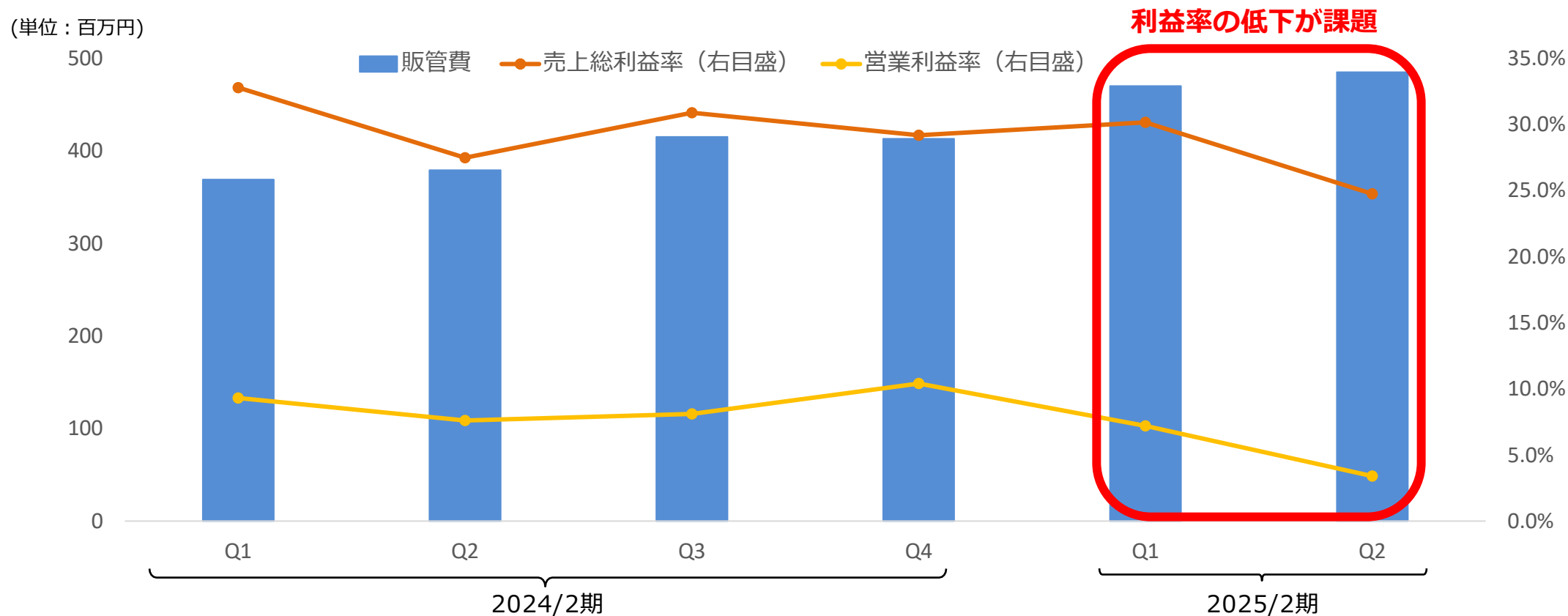
営業利益の減少の要因について

▶ 認識している現状の課題

当社の利益の大部分を占めるライセンスサービスの戦略である大企業向けサービス展開において下記の点で課題が生まれ始めている

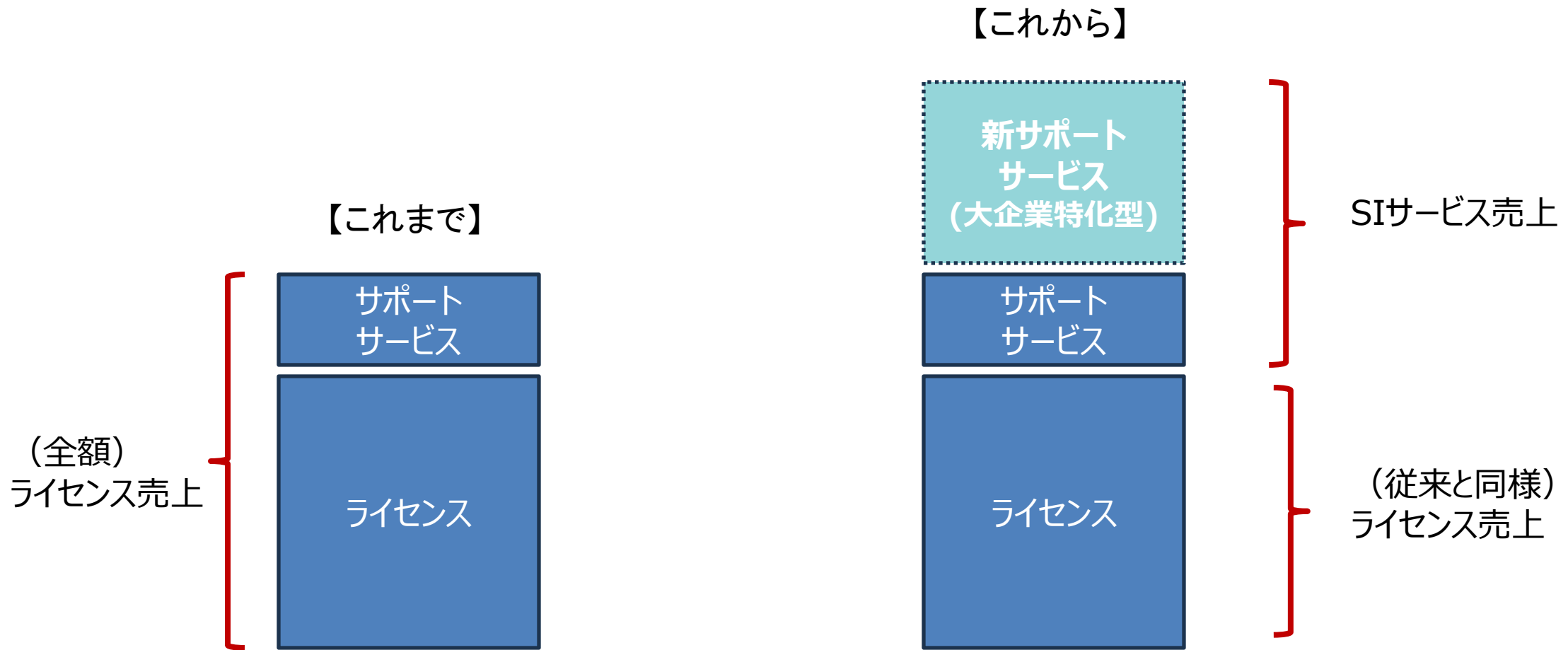
- ① 大企業グループゆえのボリュームディスカウント
- ② 競争激化による提供サービスの細分化の希望

▶ 売上高は順調に拡大しているため、上記課題を対策していくことで、付加価値の高い企業に改善していく



営業利益回復の施策

- ▶ 当第2四半期より以下の通りサービス構成を変更し、新サービスを立ち上げた
新サービスの提供は現在の社内体制で対応可能であるため、売上がほぼ利益に直結するサービスとなる



※当第2四半期は移行期間のため新サービスのSI計上は第3四半期以降に始動する予定です

大企業に向けたサポートサービスの拡充のイメージ



お客様の組織の一員として参加し、**社内の仕組みや目標を共有しながら、チームと協同**で運用改善を進めていきます。

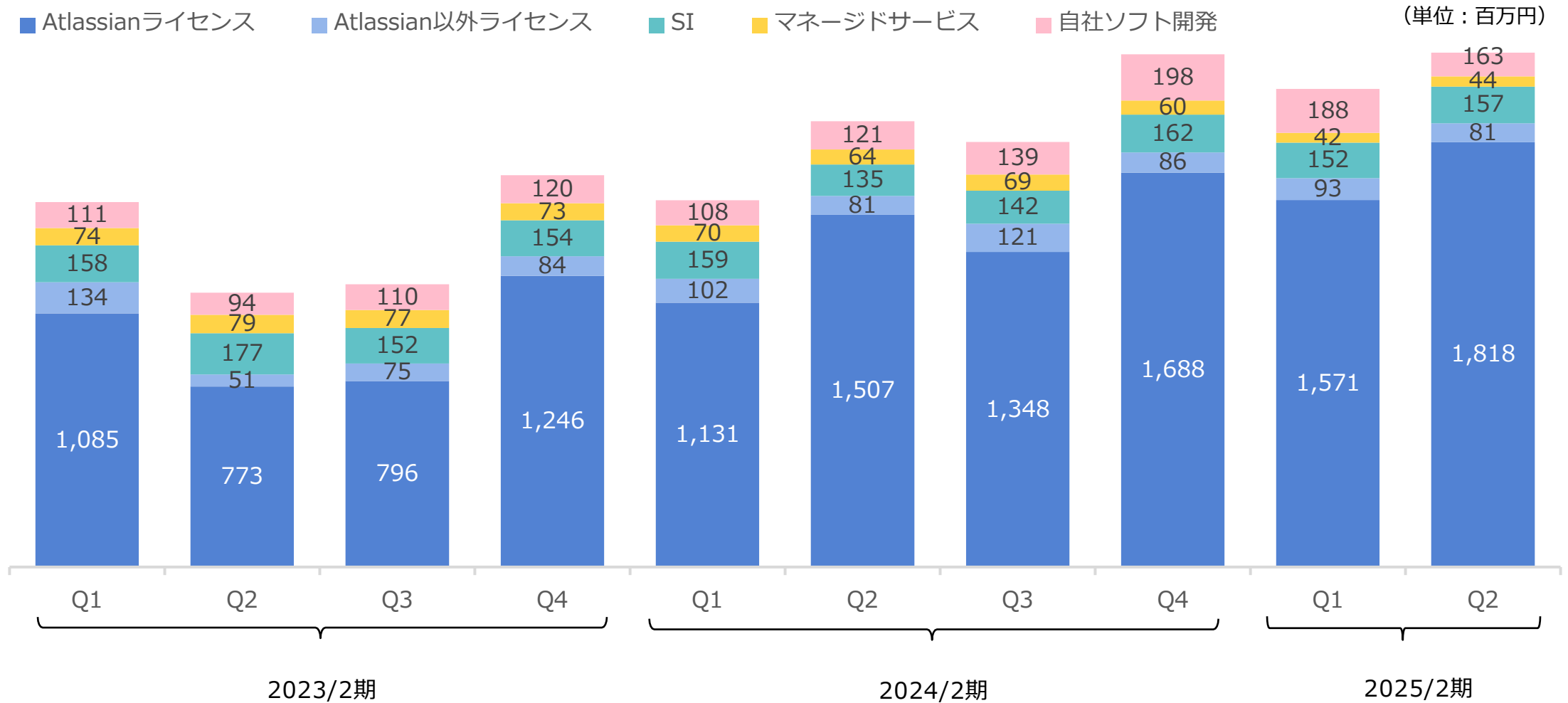


採用・教育コスト無しで最適な人員を確保でき、組織のリソースを**コア業務のみに集中**させることができます。



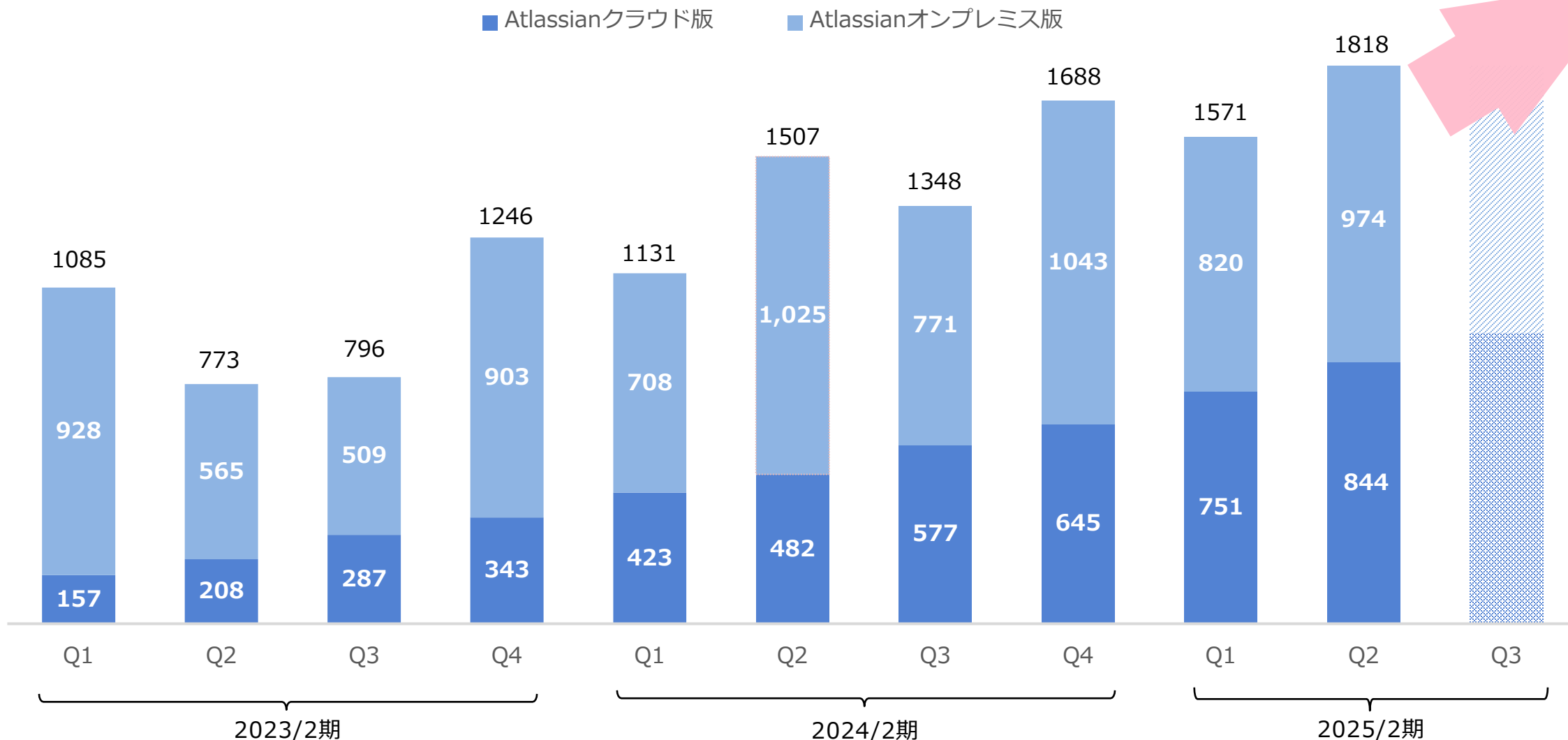
Atlassian製品の特化型スペシャリストであるRicksoftのリソースを効果的に利用することで、組織の目標を達成するためのツール運用が可能となります。

四半期別 サービス別 売上高



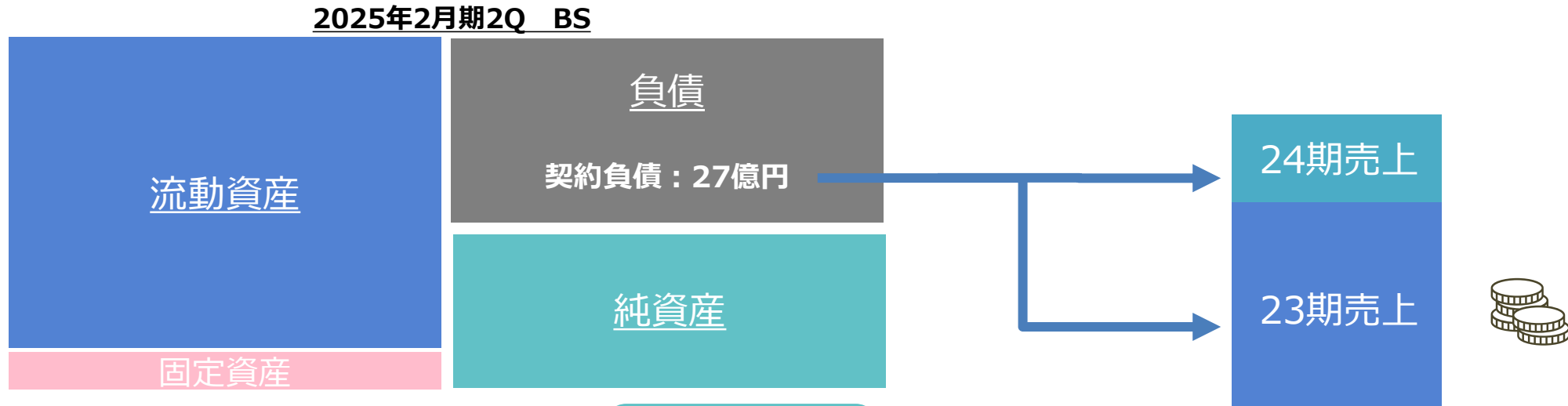
Atlassianライセンス商品 種類別 売上高

▶ ライセンス売上は、過去最高水準の売上を継続中。このうちクラウド版売上が全体の半分程度を占めている
 (単位：百万円)



第2四半期以降の売上の積み上がりについて

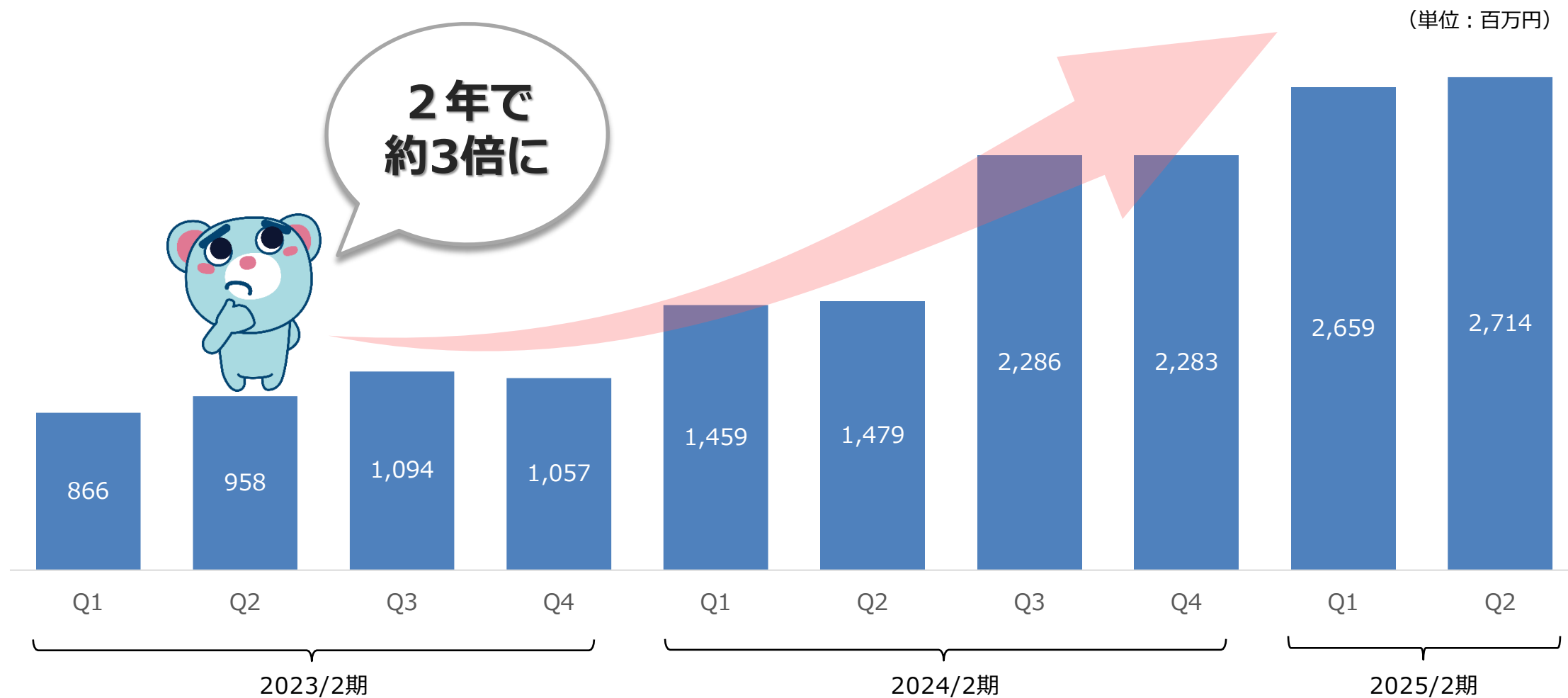
▶ 収益認識基準により将来に売上計上する契約負債が着実に積みあがっている



など

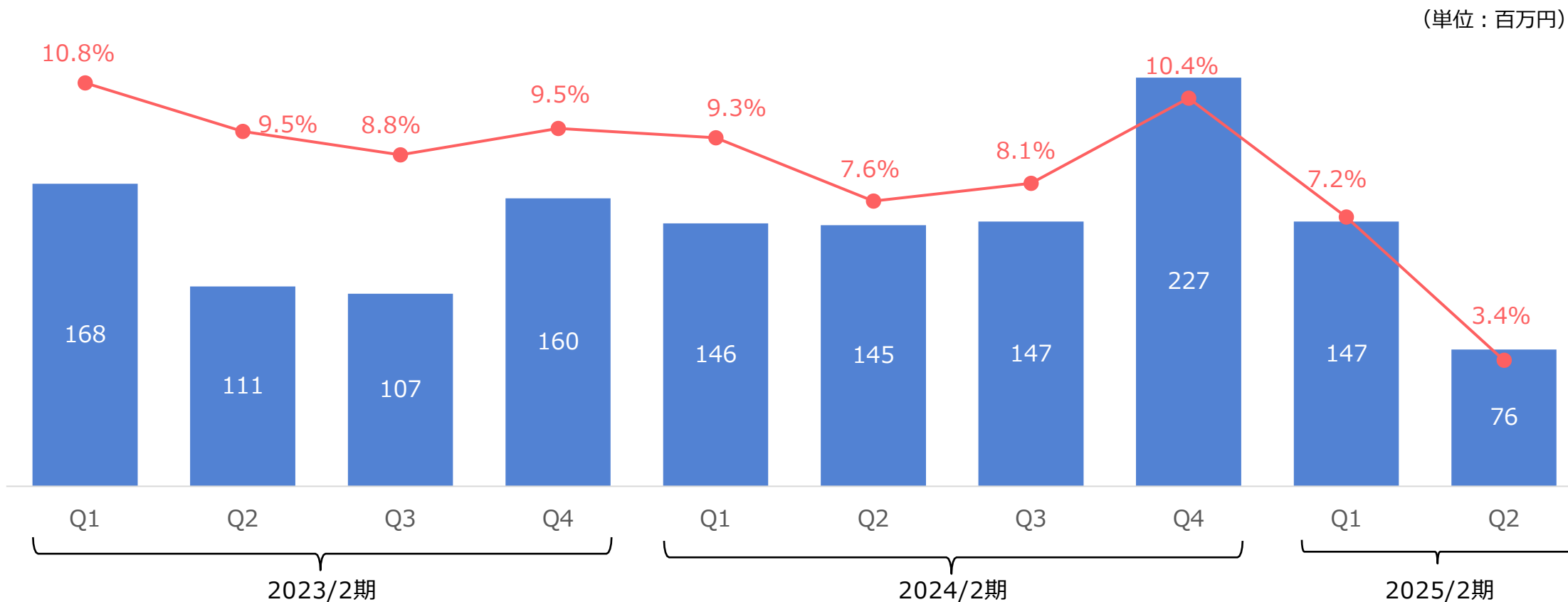
四半期別 契約負債推移

▶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



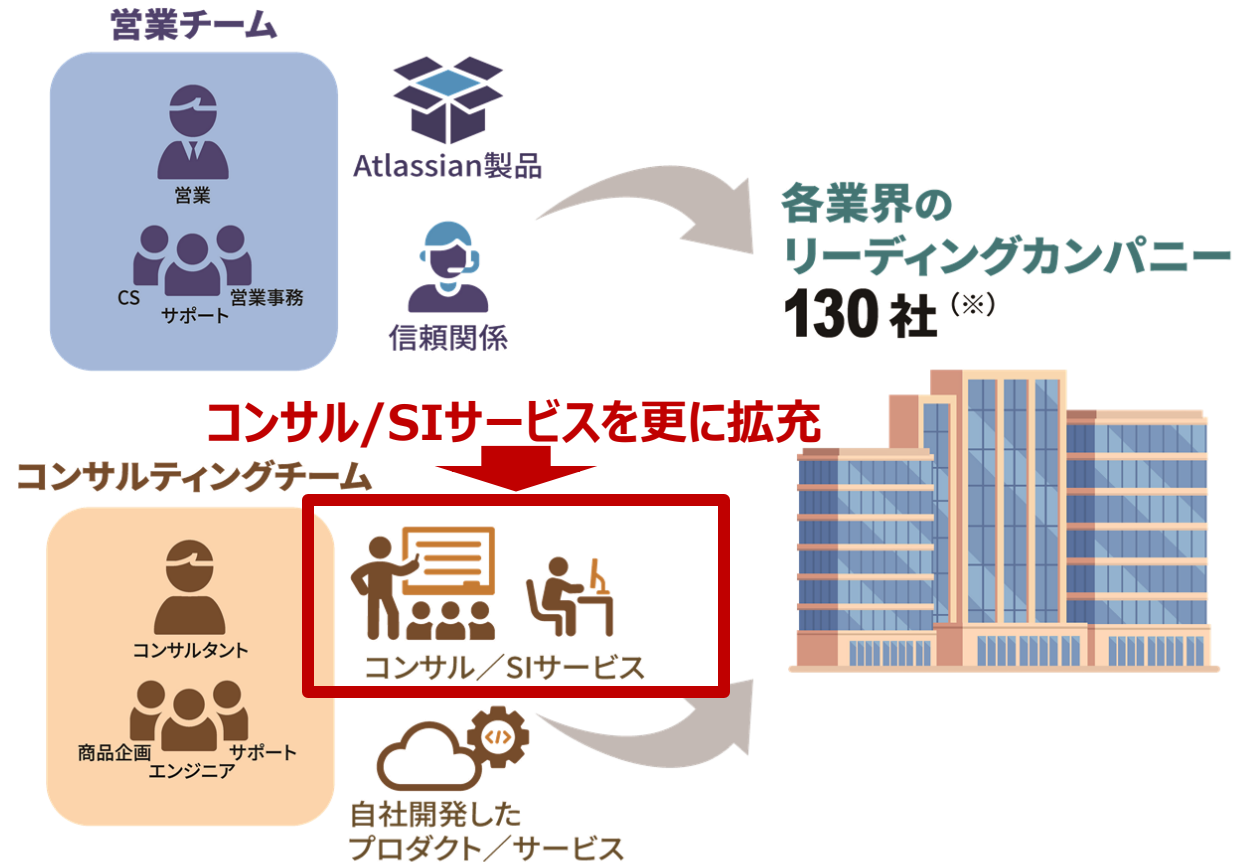
四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

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



大企業をサポートする体制の拡充

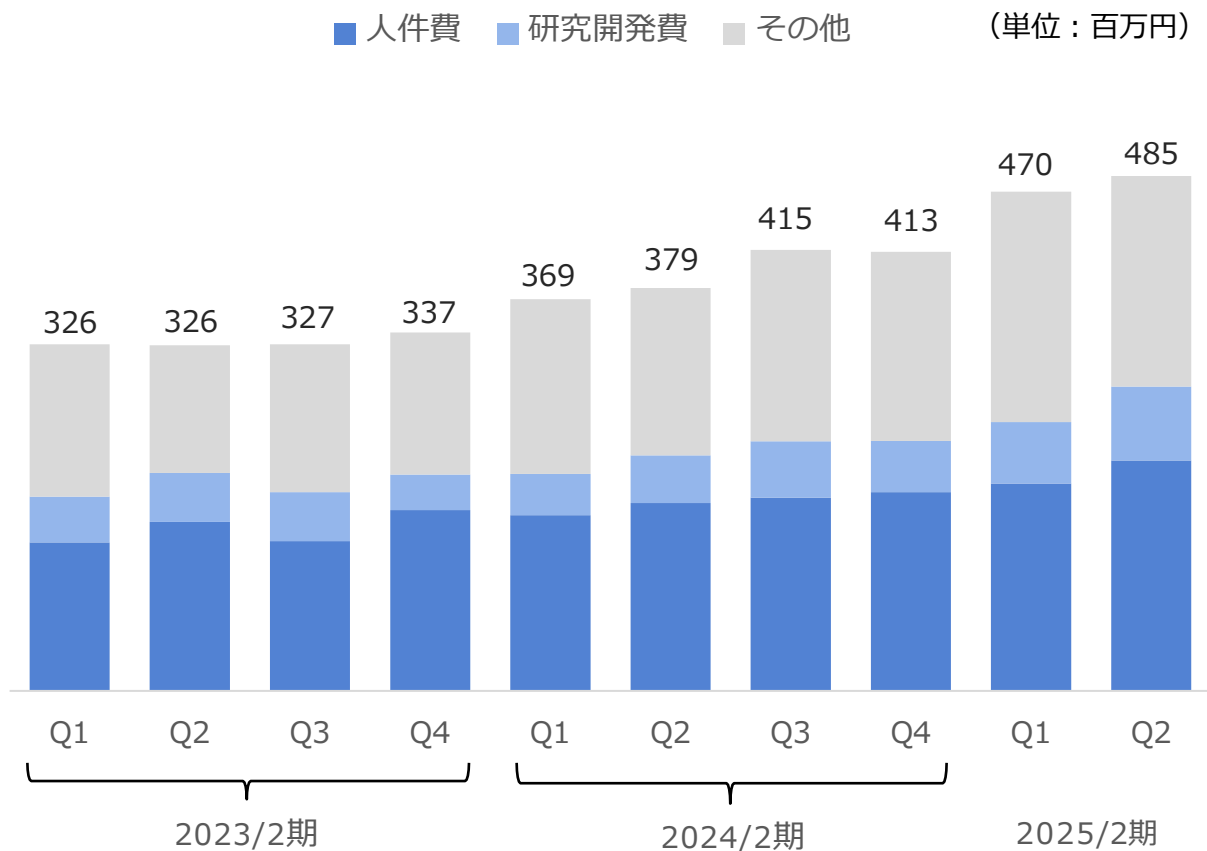
- ▶ 当社は『**代理店を介さない直接営業**』で顧客と直接繋がっている
- ▶ 営業チームが顧客層を開拓、テクノロジーコンサルティングチームが顧客要望に寄り添ったカスタマイズを実現
- ▶ 社員数1,000人以上の大企業に対しても対応可能な体制が整っている
- ▶ 顧客企業の1チームとして共に開発／運用を進めることで、顧客は自社のコアビジネスに集中できる体制を提供する



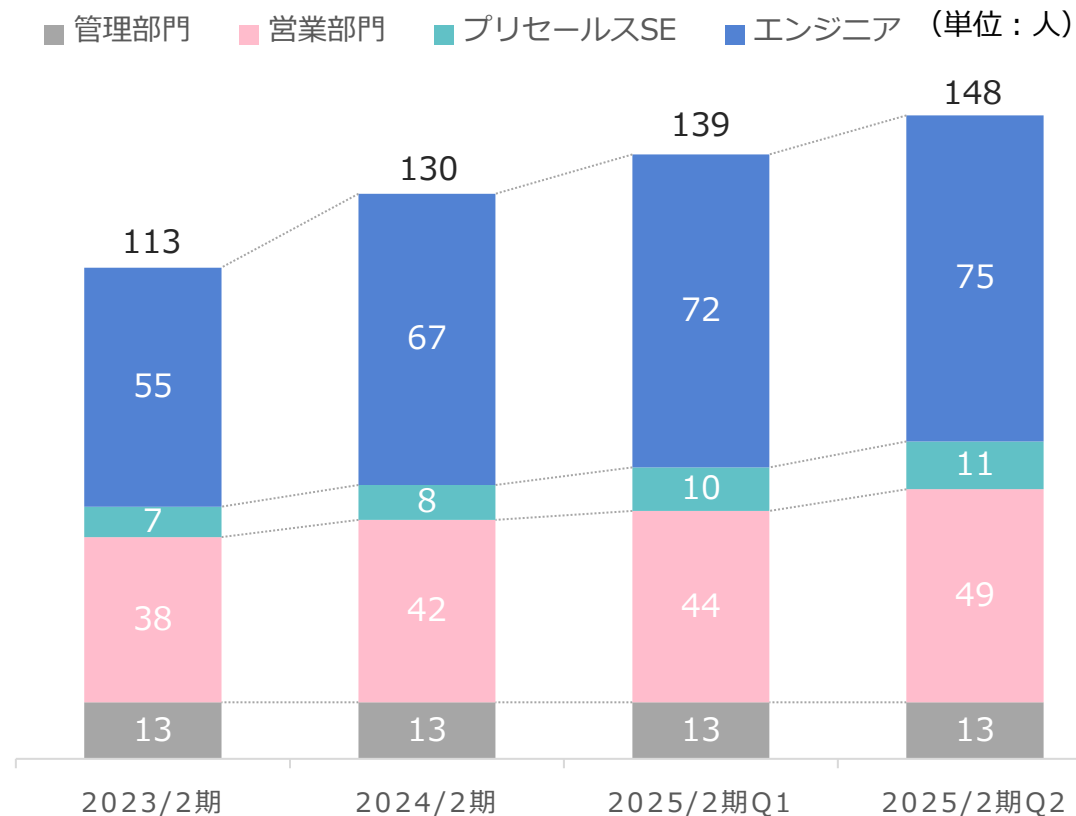
四半期別 販管費分析

▶ 事業拡大に伴い、人員の増加を積極的に実施してきたが、利益の着地を考慮し今後はコントロールしていく

販管費分析



期末従業員数の推移



2025年2月期 業績予想

- ▶ 引き続きAtlassian 製品を中心に20%超のトップライン成長を目指す
- ▶ 大企業のクライアントのシェア拡大に伴い、利益率の低下が顕著になってきたため、大企業のニーズに合わせたサービス提供に調整し、体制を整えている
- ▶ 新サービスについては第3四半期以降に稼働を開始し、第4四半期よりSIサービス売上に計上の予定である
(単位：百万円)

	2024/2期 実績	2025/2期 予想	増減額	前期比	2025/2期 第2四半期	2025/2期 第2四半期進捗率
売上高	7,491	9,147	1655	22.1%	4309	47.1%
営業利益	665	813	148	22.2%	223	27.4%
営業利益率	8.9%	8.9%	—	—	5.2%	—
経常利益	676	816	139	20.7%	231	28.4%
当期純利益	269	587	318	118.4%	177	30.1%
当期純利益率	3.6%	6.4%	—	2.8ポイント	4.1%	—



03. 成長ビジョン（目指す姿）



当社の成長ビジョン（目指す姿）



事業成長

2026年2月期

100億円超の
売上を目標

短期

中長期ビジョン

ライセンス

テクノロジー
コンサル事業

2024年2月期

7,491 (単位：百万円)

6,063

860

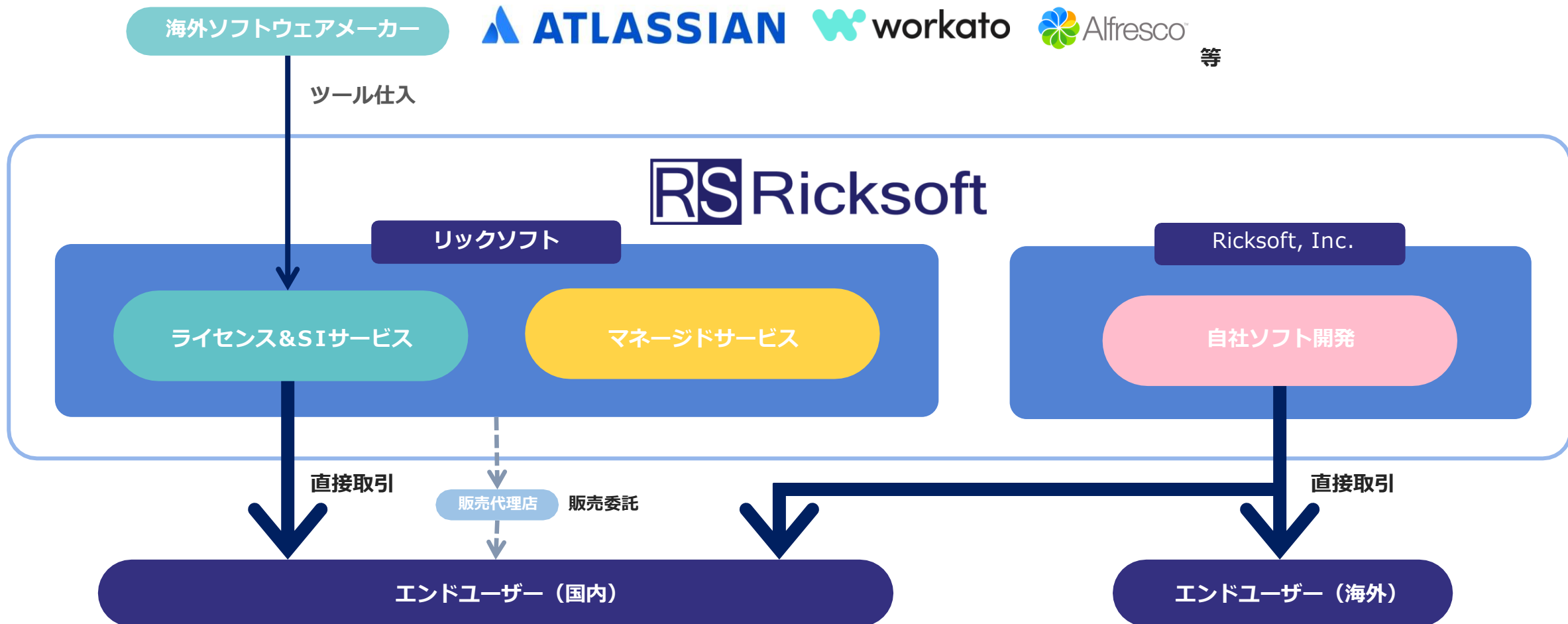
565

ライセンス

サービス

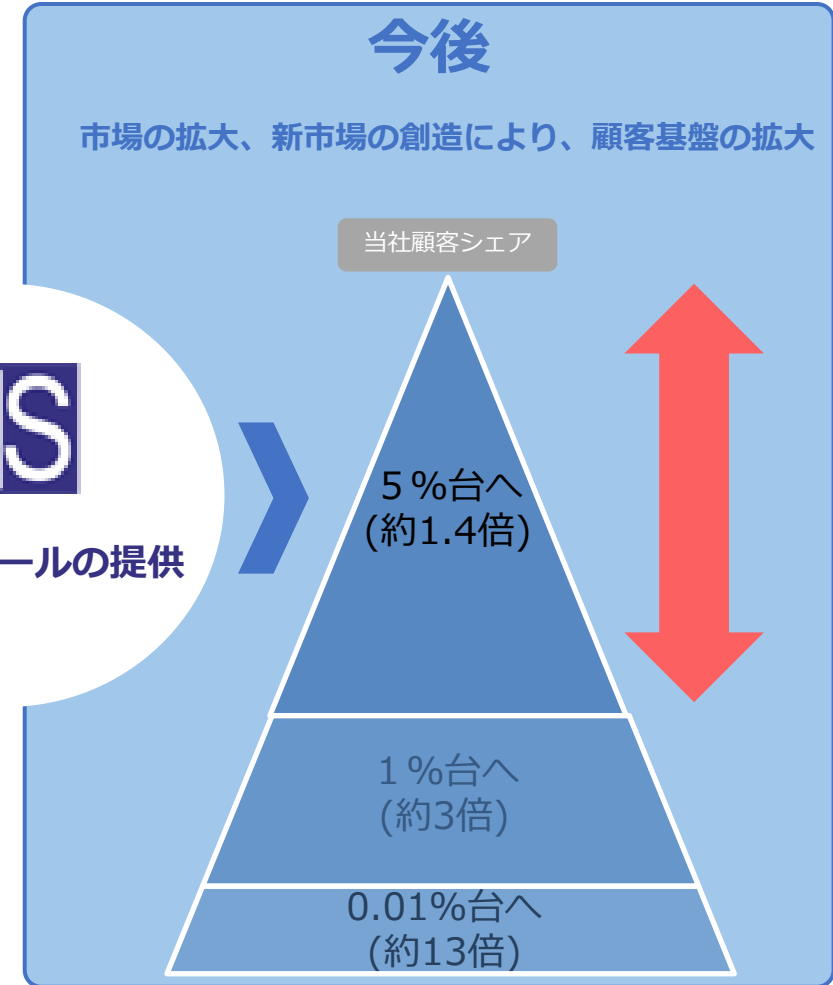
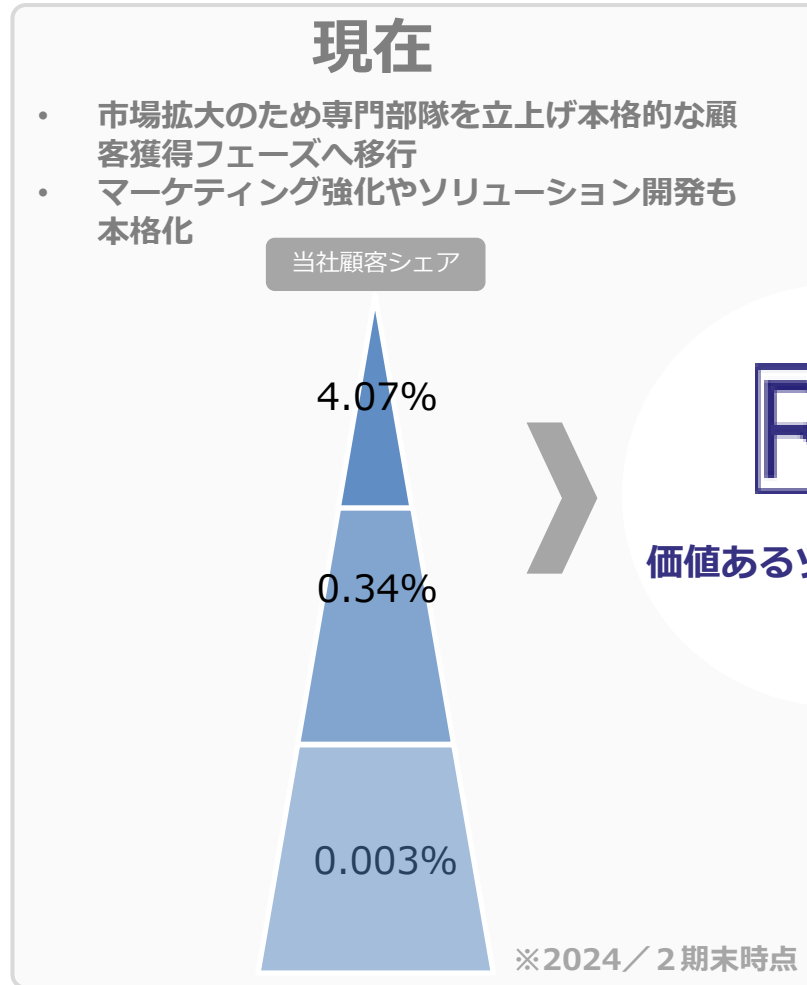
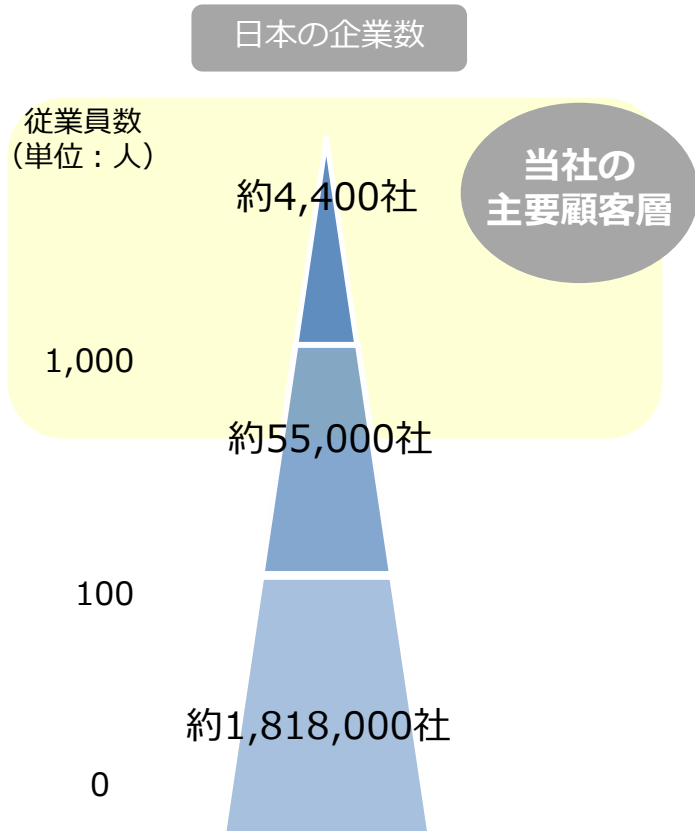
プロダクト

企業の成長とDXを支援するBtoBモデル



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



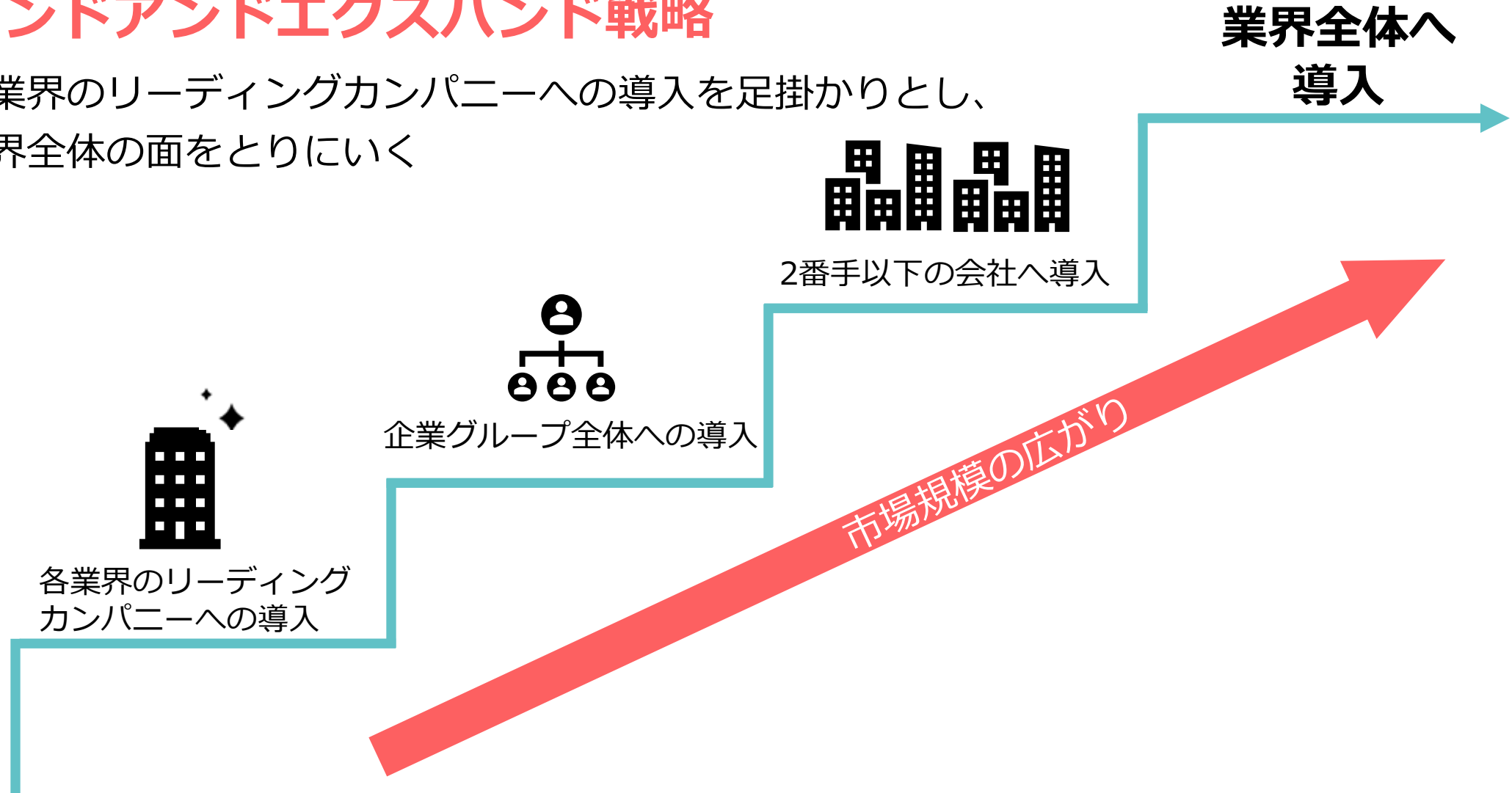
出典：総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」に基づき
当社作成

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。

事業特徴 1

ランドアンドエクスパンド戦略

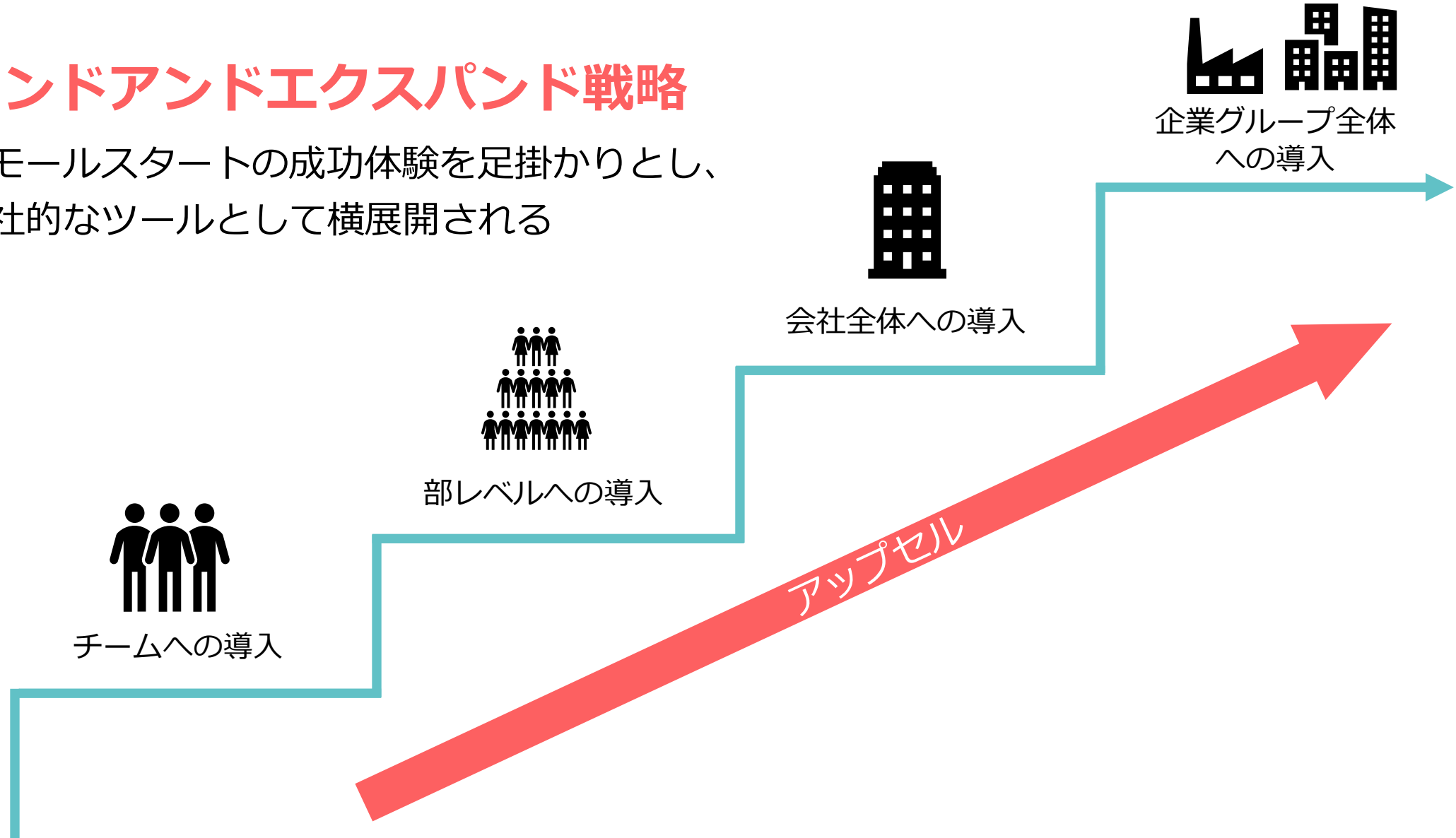
各業界のリーディングカンパニーへの導入を足掛かりとし、
業界全体の面をとりに行く



事業特徴 2

ランドアンドエクスパンド戦略

スモールスタートの成功体験を足掛かりとし、
全社的なツールとして横展開される



ツールの導入・運用・活用を支援

▶ お客様のツール活用に必要なサービスを包括して提供



カスタマーサクセス

- ・製品の活用支援
- ・Enterprise向けのお客様向け個社ウェビナー

カスタマーサービス

- ・Helpdesk
- ・有償サポートサービス

SIサービス

- ・Application Management Service
- ・導入支援
- ・ツールカスタマイズ

マネージドサービス

- ・RickCloud



コンサルティング

- ・IT consulting service with the ITSM framework
- ・Agile DevOps / Enterprise Agile consulting services

トレーニング

- ・研修サービス
- ・E-learning
- ・Guidebook

ACOS (Atlassian Cloud Operating Service)

- ・契約管理専用ポータル
- ・契約管理代行
- ・ツール初期設定サービス

プロダクト開発

- ・D-Accel
- ・Cadre
- ・AI Application



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

VISSEL VISSEL KOBE

GREE

Simplex Inc.

ANA

大樹生命
日本生命グループ

DENSO

TOKYO GAS

FUJIFILM

MAZDA

※50音順

【海外顧客】

AIRBUS

BOSCH

Canon

CERN

charles SCHWAB

COSTCO
WHOLESALE

Google

GSA

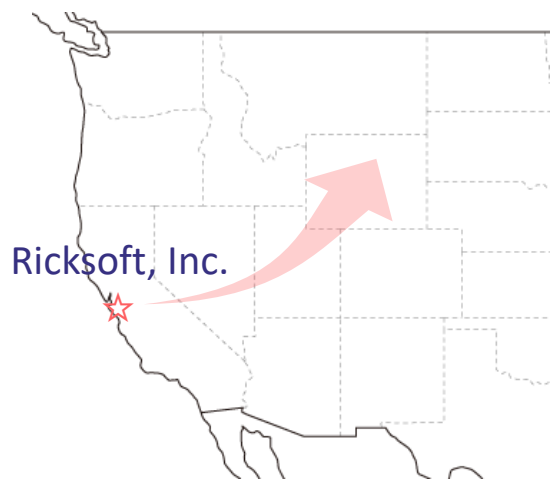
SPACEX

※アルファベット順

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

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

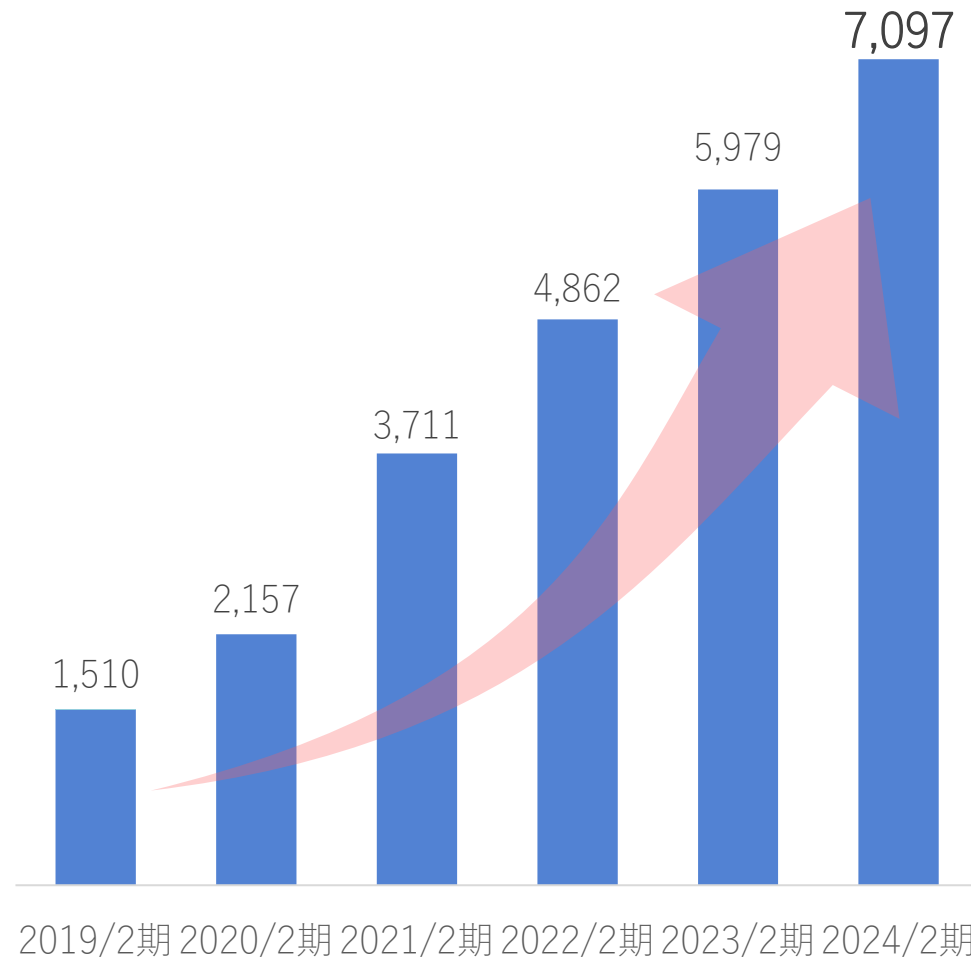


業種・職種問わず、全世界で導入企業数

7,000社超

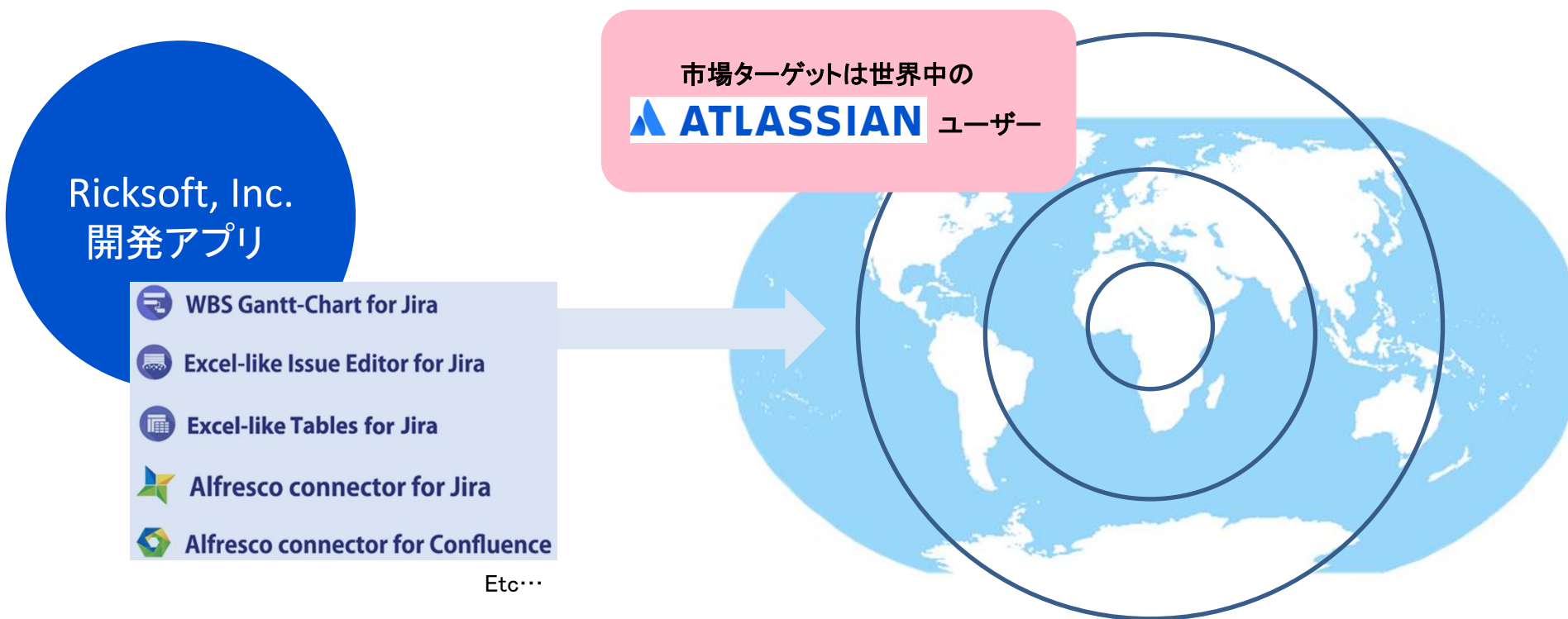
(2024/2期時点)

Ricksoft, Inc.の自社開発ソフト導入企業数推移



自社ソフト開発を担う「Ricksoft, Inc.」について

- ▶ 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



研究開発の成果

社内向け生成AIを開発し、全社導入

リックソフトブログ

生成AI活用で業務改善を図る リックソフトのユースケース

- リックソフト開発部が生成AIに着目した背景と目的
- チャットボットの開発：GPT-4oをAWSで運用
- リックソフト社内専用AIチャットボット「Alrick」の特徴
- 活用ユースケース
- ガイドラインの策定と周知



Redmine から Jira Cloud への移行支援サービス

レガシーなRedmineから、
生成AIもついてくる
モダンなSaaSへの移行をお手伝いします



IT企業・A社（東京都）

環境：Redmine5.0.4（AWS）
累積チケット数：15,000以上
添付ファイル数：3万件以上
移行実施時期：2024年7月に検証開始
9月に移行完了

作業担当者のことば

私たちのRedmineはチケット数が15,000以上とデータ量が膨大で、目当てのチケットを探し当てるのに時間がかかる状態でした。検索エンジンを入れるなど改善を試みましたが、データベースが大きくなればなるほど検索にヒットしづらくなるため、今回のJira Cloud移行に踏み切りました。Jira CloudはJQLを使って細かい条件指定ができるので、検索にかかる時間を短縮できています。

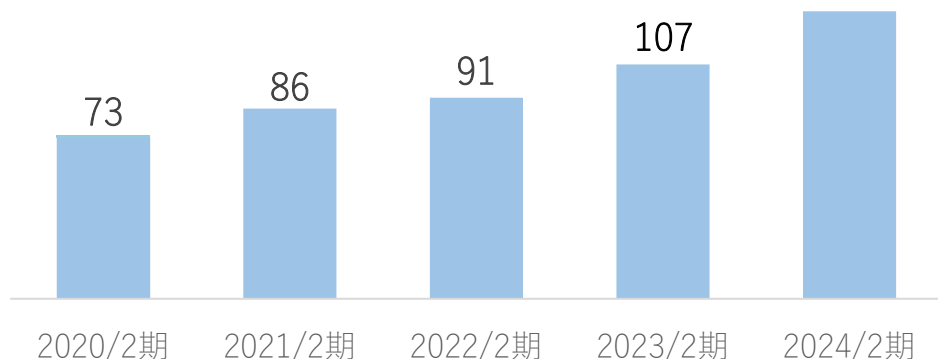
自社で移行ツールを設計～移行完了となると6か月以上かかる見通しでしたが、リックソフトの支援を受け、3か月で移行が完了しました。

今後、他のツールと連携して、外部データをフックにJiraの課題を起票できるようになりました。JiraはRedmineに溜めたデータを、Jira Cloudの機能で活用していきたいです。

主要経営指標 (KPI)

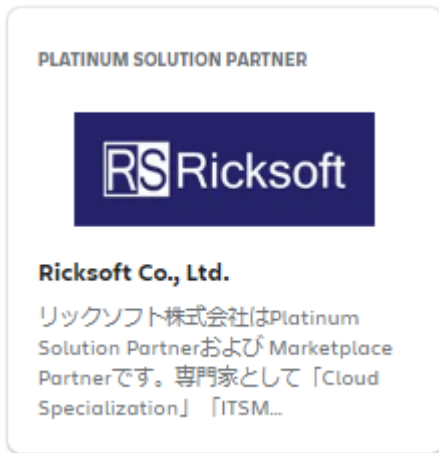
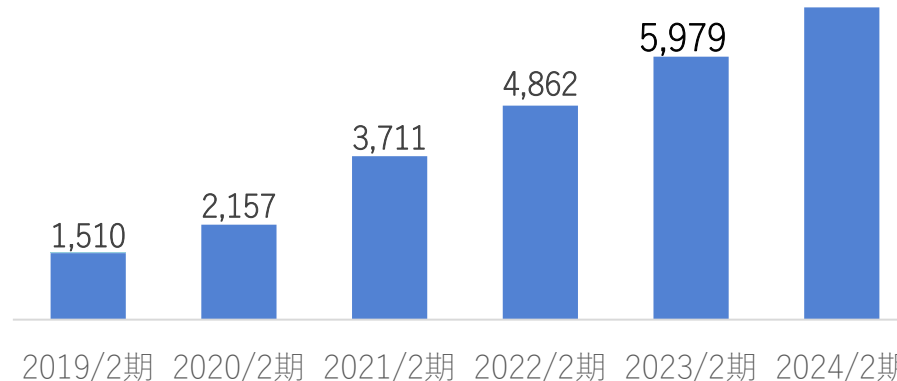
国内主要顧客数 (売上規模 1,000万円以上)

130 社



グローバルカスタマー数 (自社開発ソフトの導入ユーザー数)

7,097 社



Atlassian
パートナーランキング
グローバル **25** 位
国内 **1** 位

※上位50社に日本企業は当社のみ
2024年10月現在

Atlassian 認定資格獲得数

205

- ITSM Sales 38名
- ITSM Delivery 18名
- Cloud Migration Sales 29名
- Cloud Migration Delivery 10名
- Agile at Scale Sales 23名
- Agile at Scale Delivery 9名
- Product Development Sales 43名
- Product Dev Delivery 35名
- Delivery Accreditations 合計 72名
- Sales Accreditations 合計 133名



04. Appendix



収益モデル

ライセンス

＜オンプレミス型売上＞ データセンター版 他

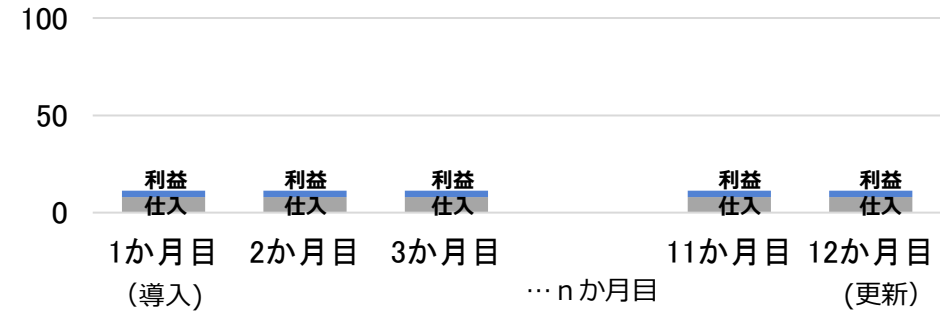
■ 販売時に一括売上計上



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)

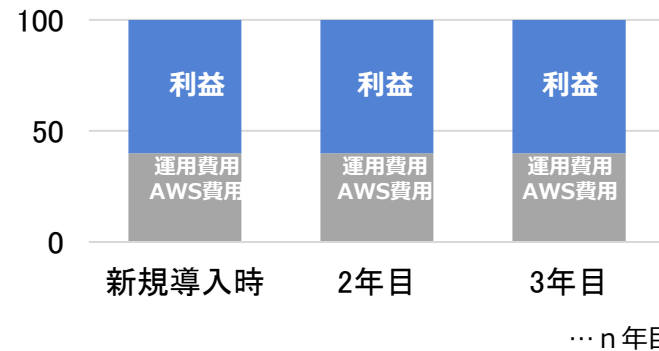


SI

- 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

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






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 GitLab
4	Asana	 asana Asana
5	IBM Targetprocess	 APPTIO an IBM Company IBM(APptio)

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

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

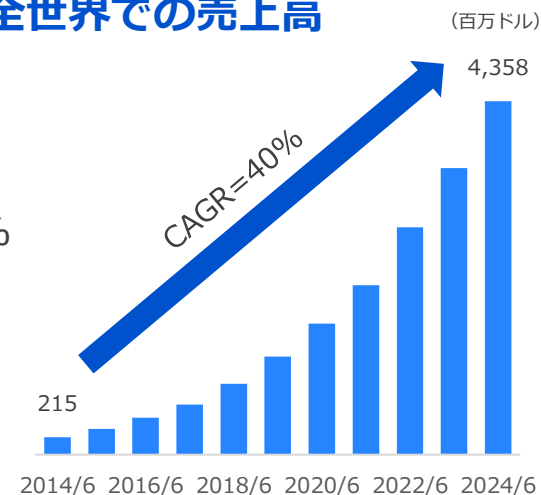
Atlassian社はリーダーと位置付け



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2024/6期の売上高は、4,358百万ドル。直近10年間、CAGR=40%で急成長中



出典：Atlassian社shareholder letterより当社作成

Atlassianはアジャイル分野でのトップブランド

- ▶ 「アジャイル開発におけるプロジェクト管理ツールの使用についてアンケートをとった結果、回答者のうち3人に2人がAtlassian Jiraを使用している（上位8ツール中、Atlassian社の2ツールがランクイン）
- ▶ Atlassian製品は、アジャイル開発やDevOpsを支える管理ツールであり、調査会社Gartnerのレポートで、Atlassian製品はアジャイル開発ツールとして、「LEADERS」の中の1社として位置づけられている

主要アジャイルプロジェクト管理ツールと使用率

ツール名称	使用率
Atlassian Jira	66%
Mural/Miro	42%
Microsoft Excel	34%
DevOps/MS Visual Studio	23%
Microsoft Project	15%
Atlassian Jira Align	14%
Rally (formerly CA Agile Central)	6%
In-house/Home Grown	6%

出典：digital.ai 16th Annual State Of Agile Reportより当社作成

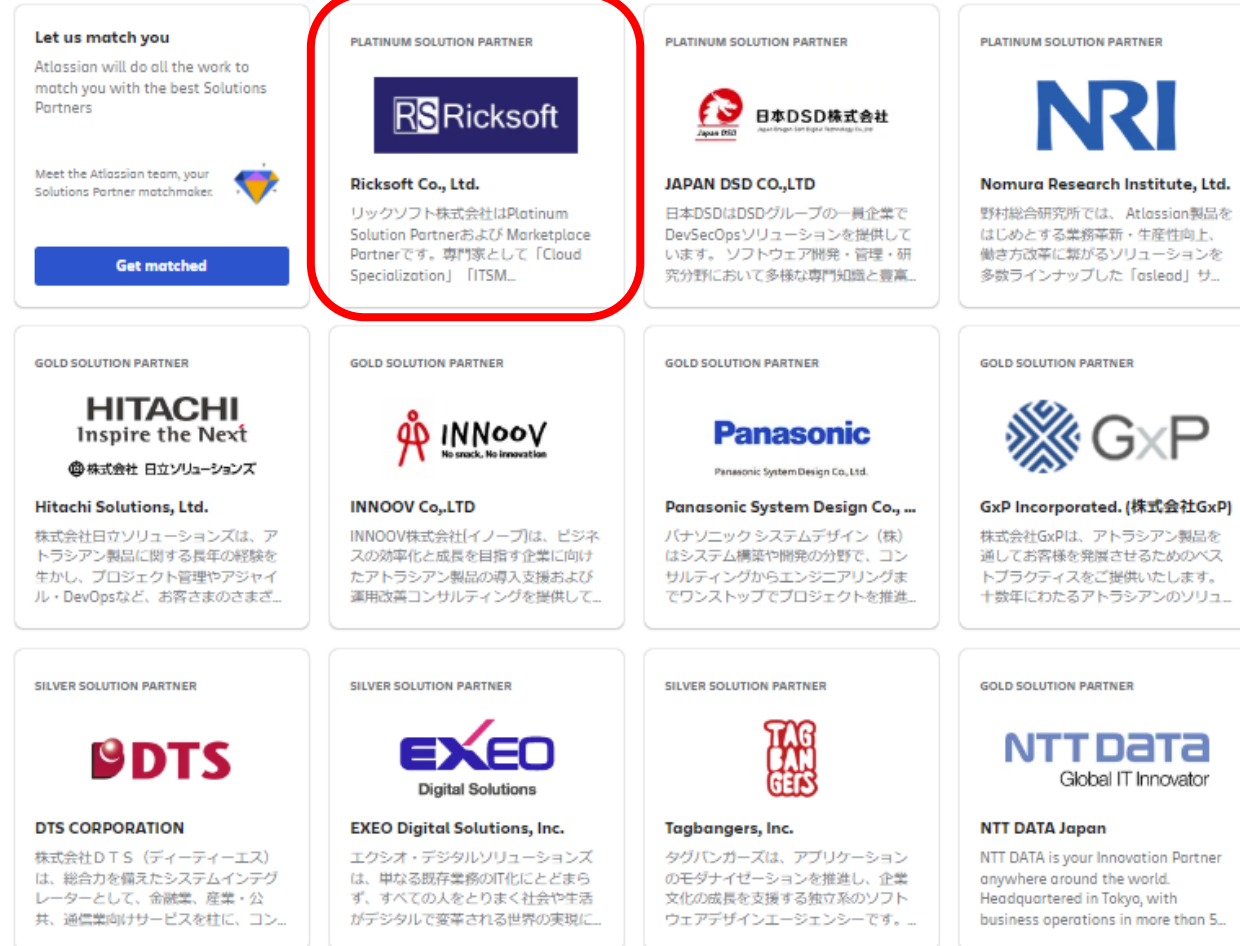
出典：Gartner, 2022 Gartner Magic Quadrant for Enterprise Agile Planning Tools

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パートナーグローバルランキング上位の知名度・信頼性

国内ランキング

国内
第1位

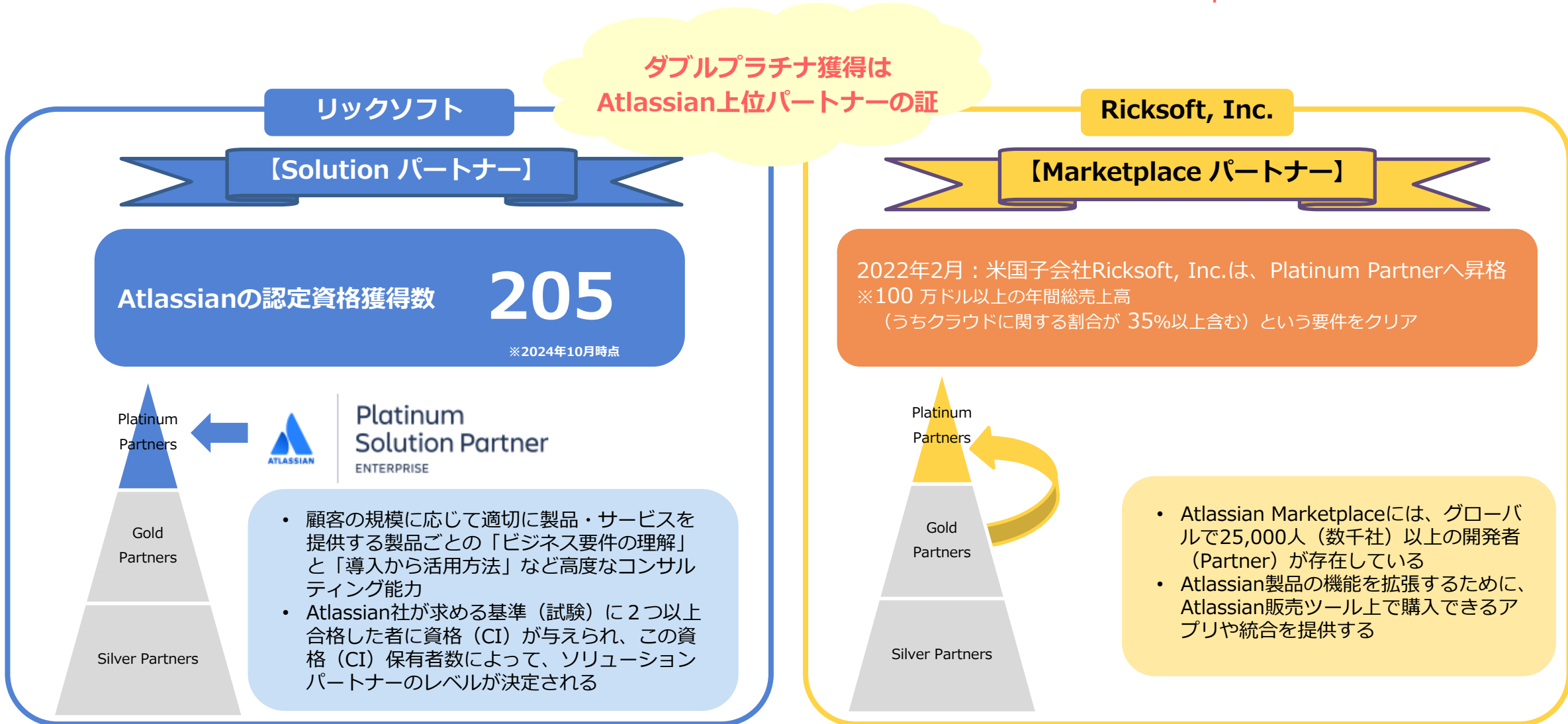


出典 : <https://partnerdirectory.atlassian.com/?country=JP>

※2024年10月現在

当社がAtlassianに選ばれている理由

- ▶ 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

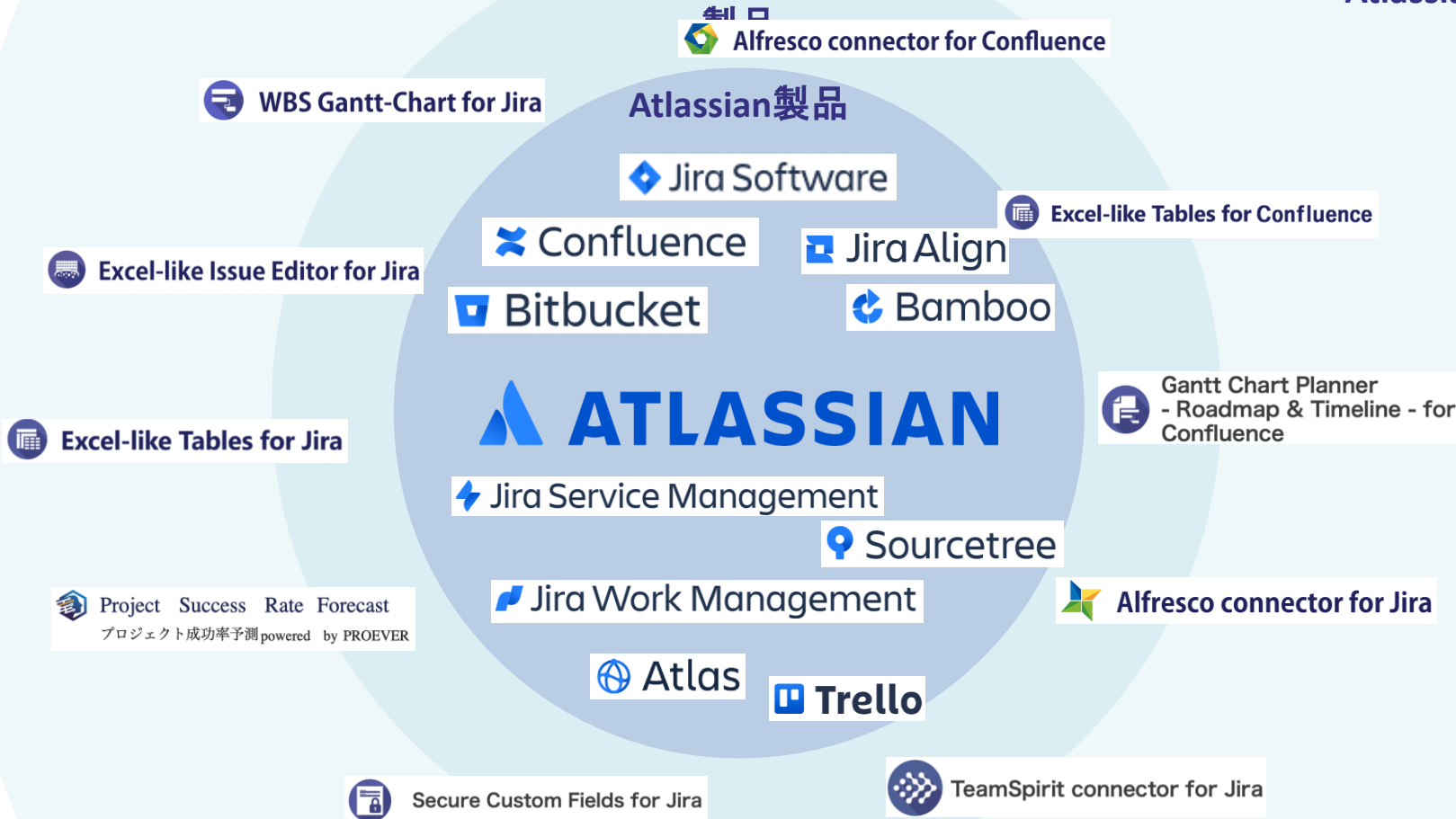


出典：<https://blog.developer.atlassian.com/happy-new-fiscal-year-and-welcome-new-marketplace-program-partners/>

取扱商品群

- ▶ 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



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 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
事業所	東京、名古屋、 アメリカ (Ricksoft, Inc.)
主な 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。