

# 決算説明資料

2020年 2月期

リックソフト株式会社

## 2020年 2月期への 影響

- ▶ 2020年2月期の業績への影響は軽微

## 事業継続

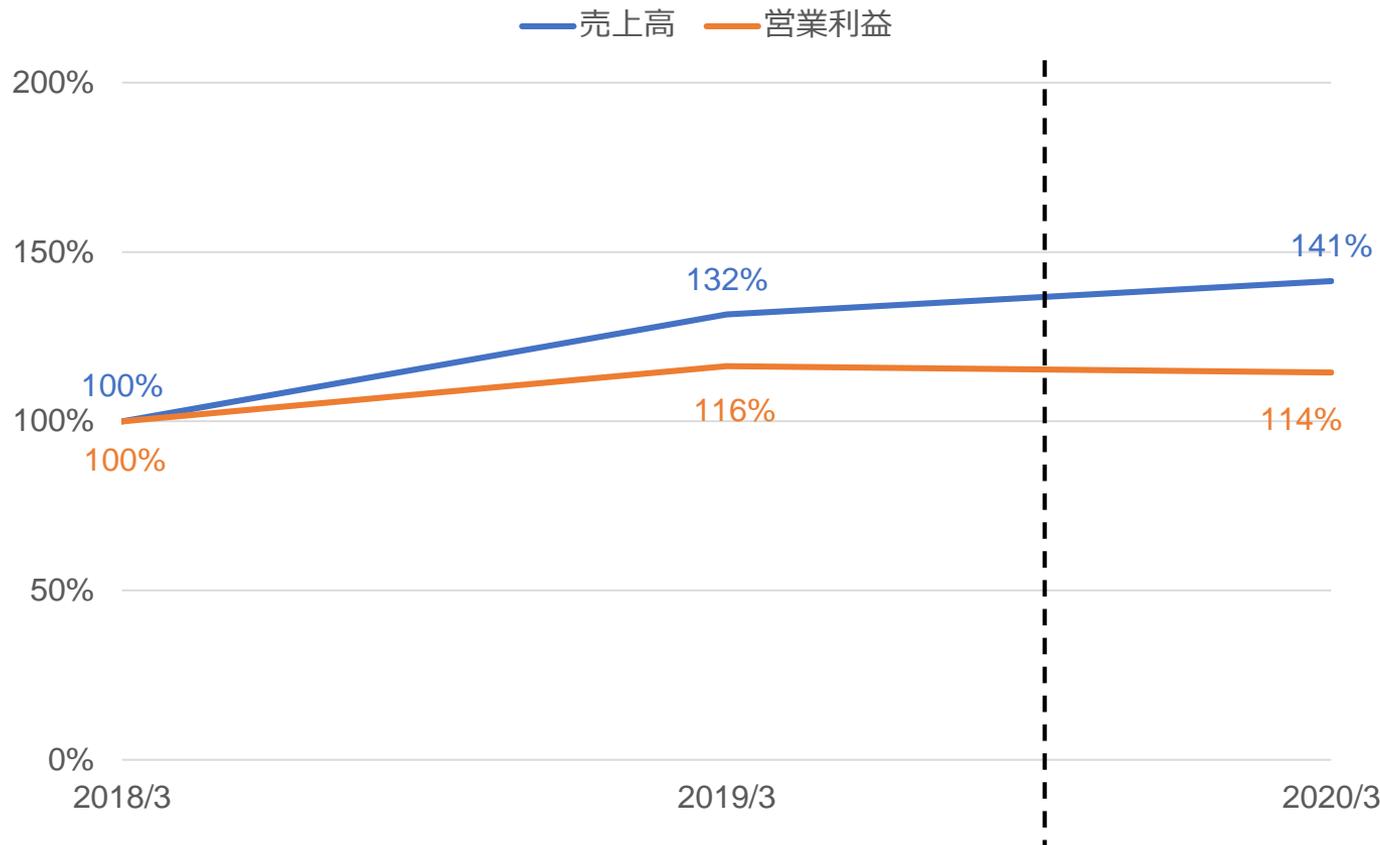
- ▶ 時差通勤や在宅勤務を取り入れた後、完全在宅勤務を実施。在宅勤務率**94%**
- ▶ 業務ツール（Atlassian製品とSlack）の活用により、在宅勤務においてもこれまで通り業務を実施



新型コロナウイルス感染拡大も  
事業継続に大きな支障はない

# 新型コロナウイルス感染拡大の影響について②

- ▶ インバウンド営業（お問い合わせフォーム経由からの新規依頼、メール経由による既存顧客の追加依頼）を基本とするため、お客様の要望に応じてWeb会議やTEL会議を行い、営業活動しています
- ▶ 3月の月次業績において、新型コロナウイルスによる支障はありませんでした



※上記の表は、2018年3月の売上高及び営業利益をそれぞれ100%として、2018年から2020年の3月単月における各数値を記載しております。  
なお、この表で用いた月次の売上高及び営業利益は当社が業績管理用に集計している数値であり、監査法人による監査証明の対象ではありません。

1 . 決算の状況

2 . 成長戦略

3 . Appendix

# 1. 決算の状況

## 決算 ハイライト

- ▶ 前年同期と比べ、  
売上高+24.4%、営業利益+8.3%を達成。

売上高 : **3,088**百万円

営業利益 : **402**百万円

## トピックス

- ▶ 『WBS Gantt-Chart for Jira』クラウド版  
販売開始 (2019年12月4日)

▶ 安定した売上成長と利益成長を生むビジネスモデル

▶ 経常利益は5期連続の過去最高益

(百万円)

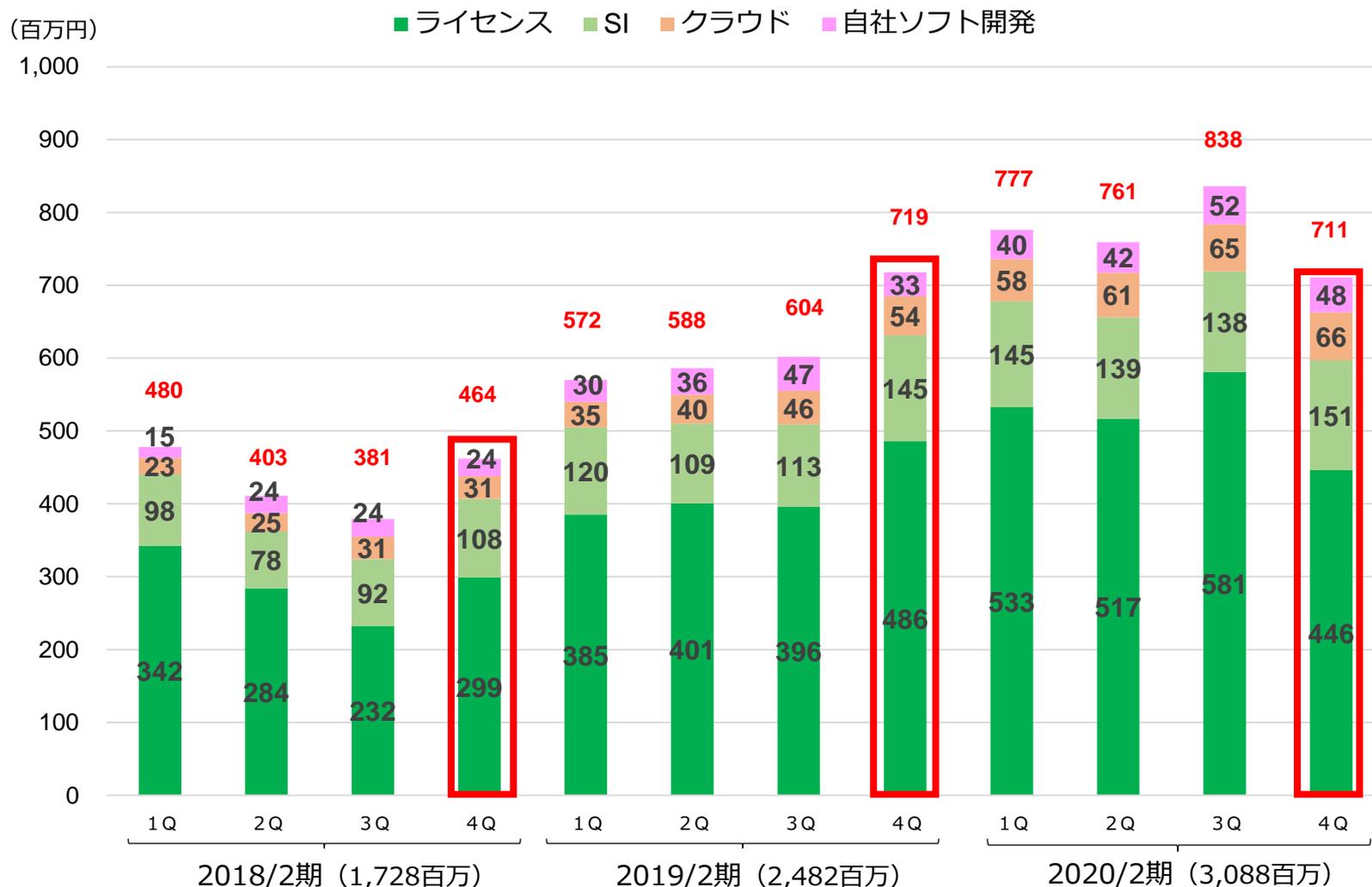
	2019/2期 実績	構成比	2020/2期 実績	構成比	前期比
売上高	2,482	100%	3,088	100%	124.4%
売上総利益	1,009	40.6%	1,184	38.3%	117.3%
営業利益	371	14.9%	402	13.0%	108.3%
経常利益	386	15.5%	402	13.0%	104.3%
当期純利益	255	10.2%	288	9.4%	113.0%

# 2020/2期\_事業別売上高

(百万円)

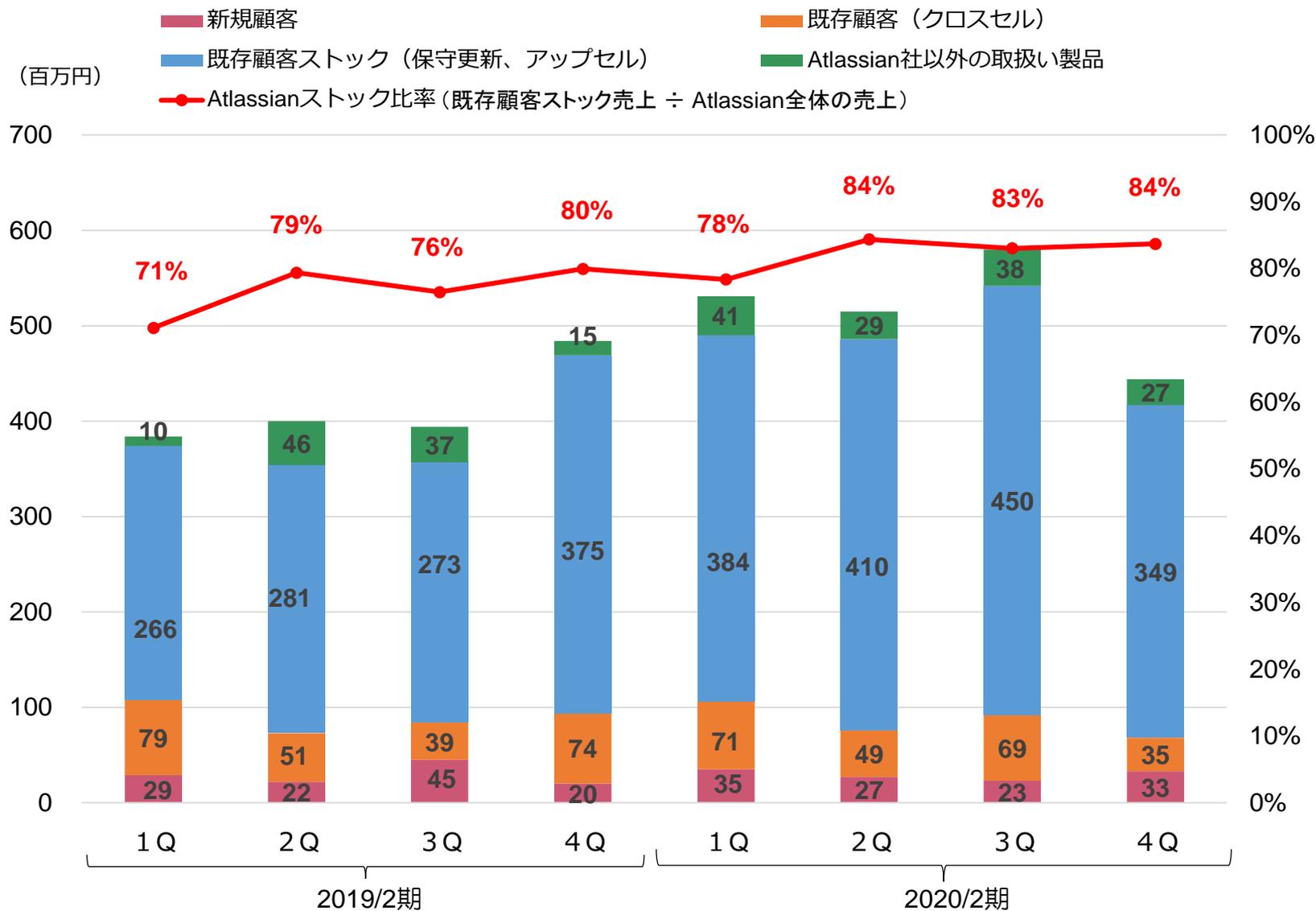
		2019/2期 実績	構成比	2020/2期 実績	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	1,669	67.3%	2,078	67.3%	124.5%
	SI、有償研修	482	19.5%	571	18.5%	118.4%
	書籍等	5	0.2%	3	0.1%	52.1%
クラウドサービス		177	7.1%	251	8.2%	142.0%
自社ソフト開発		147	5.9%	183	5.9%	124.6%
合計		2,482	100.0%	3,088	100.0%	124.4%

# 2020/2期\_業績推移 (業務別売上高)



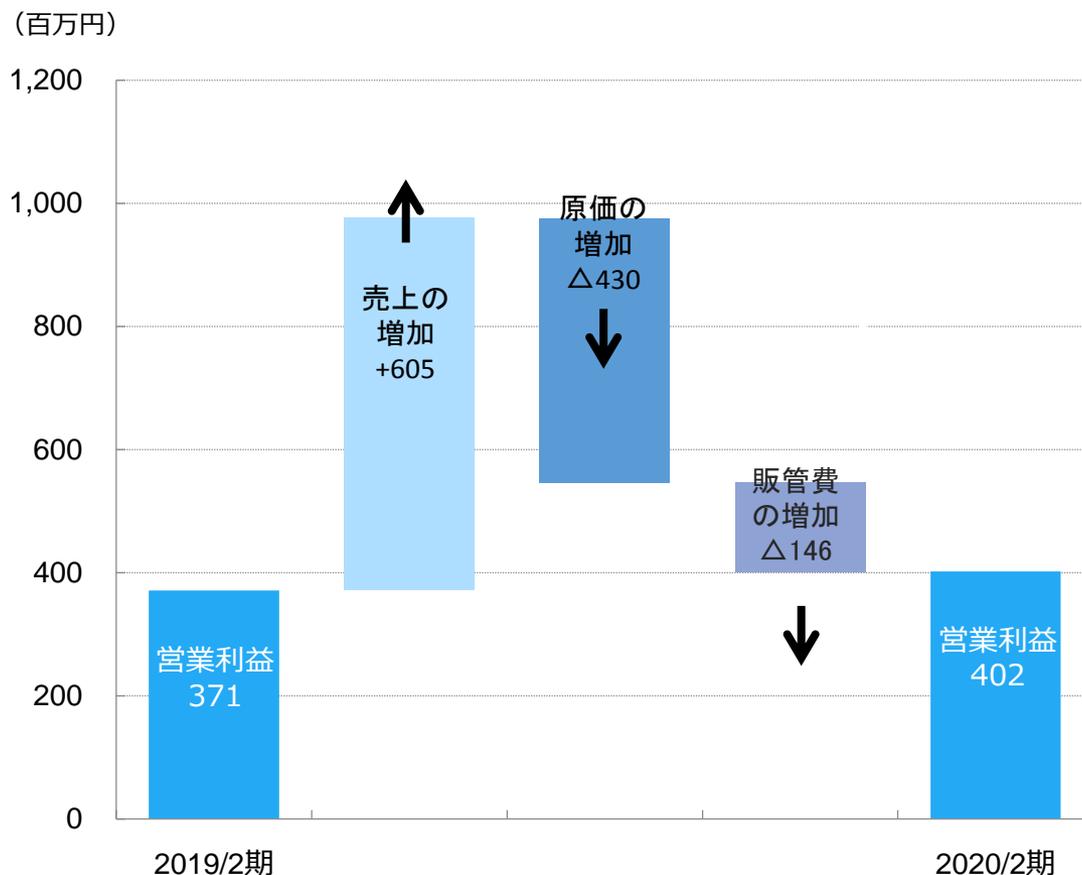
※2018/2期、2019/2期の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載。

# 2020/2期\_ライセンスの売上構成



※2019/2期の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載。

▶ 既存顧客の取引増や大口新規顧客の売上が業績をさらに押し上げた



## 増加原因

売上の増加 (+605)

- ・ライセンス&SI +495
- ・クラウド + 74
- ・自社ソフト開発 + 36

原価の増加 (△430)

- ・材料費 +332
- ・人件費 + 43
- ・外注加工費 + 30
- ・その他 + 23

販管費 (△146)

- ・人件費 + 25
- ・支払手数料 + 58
- ・その他 + 62

▶成長させるビジネスへの投資準備が整った

(百万円)

		2019/2期	構成比	2020/2期	構成比	増減
資産の部	流動資産	1,373	92.6%	1,744	90.8%	371
	固定資産	110	7.4%	176	9.2%	66
	資産合計	1,483	100.0%	1,921	100.0%	438
負債の部	流動負債	479	32.3%	438	22.8%	△40
	固定負債	14	1.0%	45	2.4%	31
	負債合計	493	33.3%	484	25.2%	△9
純資産の部	純資産合計	989	66.7%	1,437	74.8%	447
	負債純資産合計	1,483	100.0%	1,921	100.0%	438

- ▶ トップライン成長と当社独自ビジネスの成長をバランスよく進める
- ▶ 経常利益の6期連続過去最高益を目指す

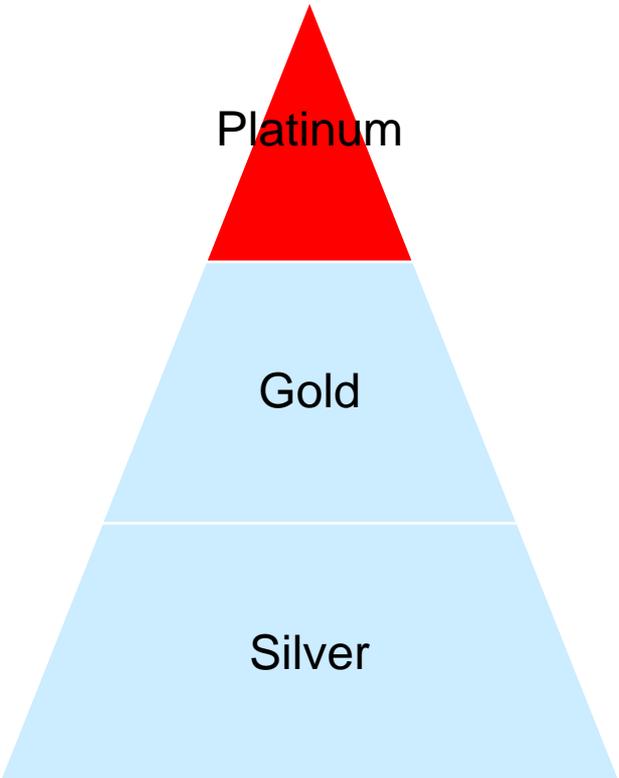
(百万円)

	2020/2期 実績	構成比	2021/2期 予想	構成比	前期比
売上高	3,088	100.0%	3,906	100.0%	126.5%
営業利益	402	13.0%	540	13.8%	134.4%
経常利益	402	13.0%	544	14.0%	135.1%
当期純利益	288	9.4%	378	9.7%	131.1%

## 2 . 成長戦略

# 世界でも有数のAtlassian社のパートナー①

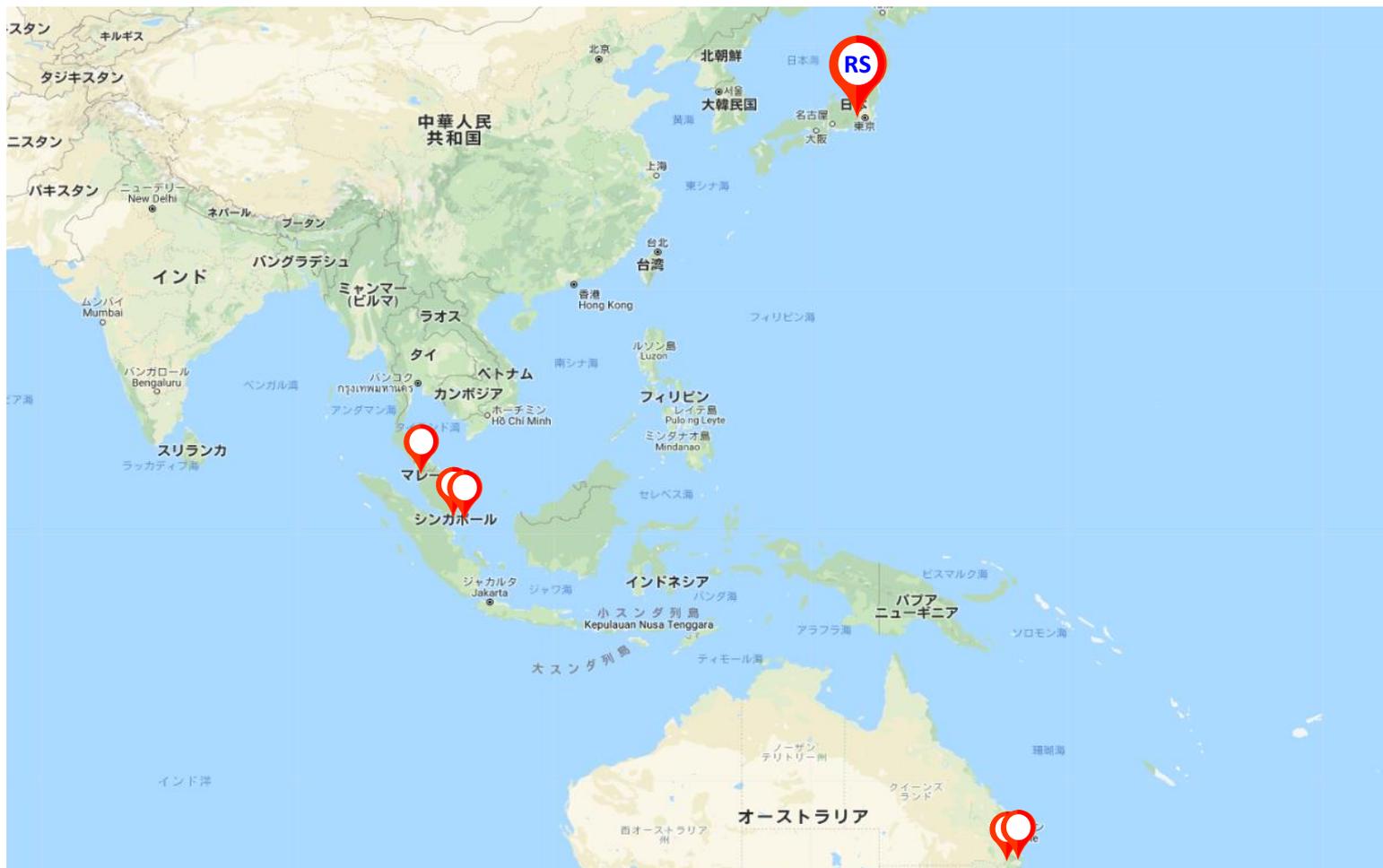
- ▶ Atlassianのパートナーランクでも最上位の「Platinum Partner」に認定
- ▶ 2013年より継続して「Platinum Partner」に認定

パートナーランク	パートナー要件	パートナー企業
 Platinum	8人の認定技術者	 ※17人（2020年2月末時点） 他2社
Gold	4人の認定技術者	2社
Silver	1人の認定技術者	5社

出典：Atlassian, HP（2020/2/29時点）

# 世界でも有数のAtlassian社のパートナー②

- ▶ 全世界500社以上のパートナーの中で上位をキープ  
日本を含むAPACでリックソフトはトップ（50位以内のAPAC企業は6社）



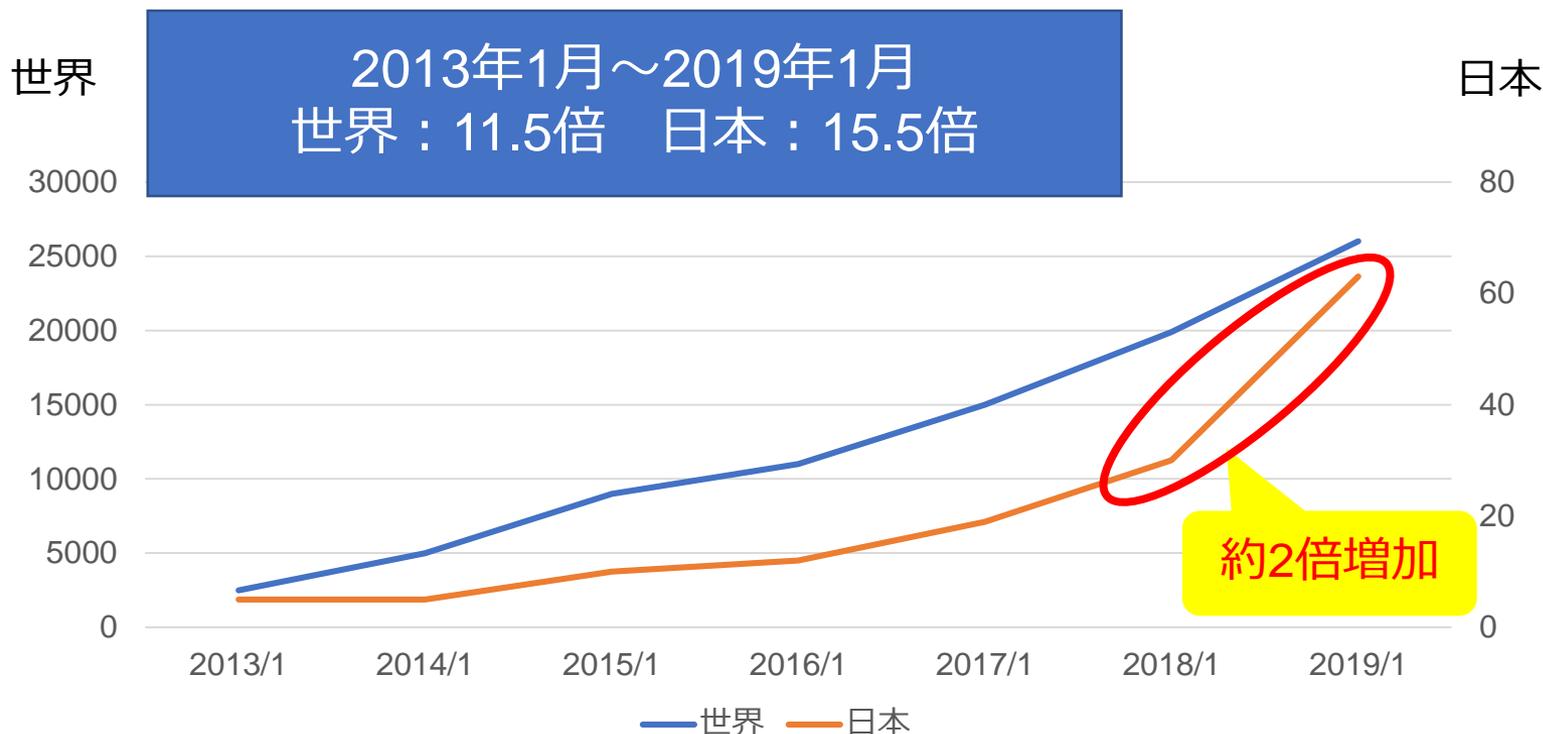
出典：Atlassian, HP（2020/3/17時点）

- ▶ 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、Atlassian Jiraが最も利用されている

## 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	65%
Microsoft Excel	48%
Microsoft Project	24%
Microsoft TFS	23%
HP QC/ALM	16%

- ▶ PMIが主催するプロジェクトマネジメントに関する認定国際資格であり、アジャイル認定実務者である「PMI-ACP(Agile Certified Practitioner)®」の資格者は年々増加している
  - ※2018年6月から日本語で受験が開始された為、2倍近く増加している

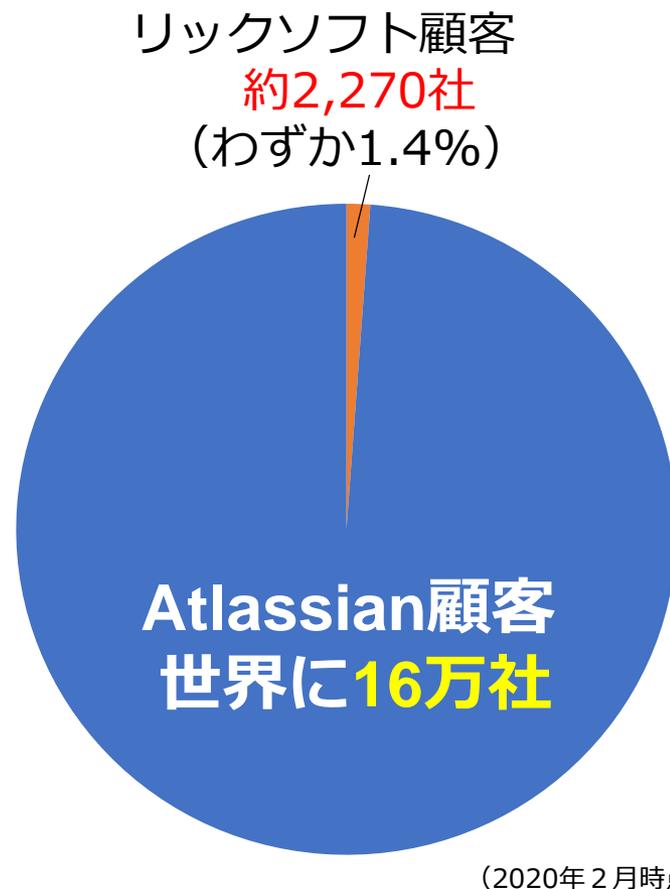
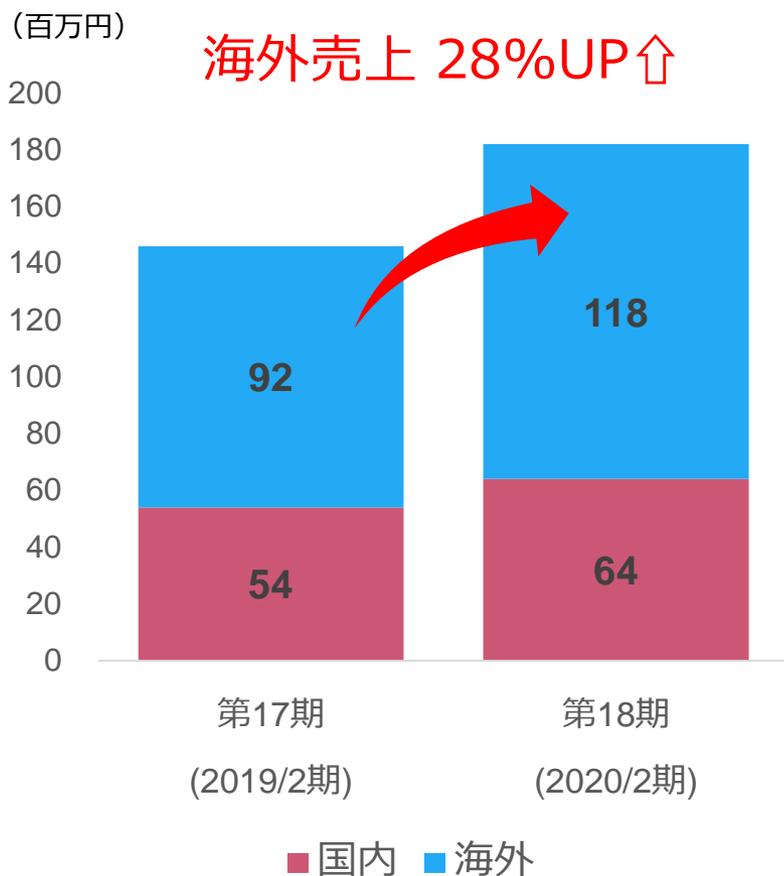


出典：一般社団法人PMI日本支部「2019年 アジャイル プロジェクト マネジメント意識調査結果と提言」(2019年11月)より リックソフト作成

- ▶ 自社ソフトをAtlassianマーケットプレイス経由で海外にも販売
- ▶ 米国子会社Ricksoft, Inc.が海外向けセールス・マーケティングを担当

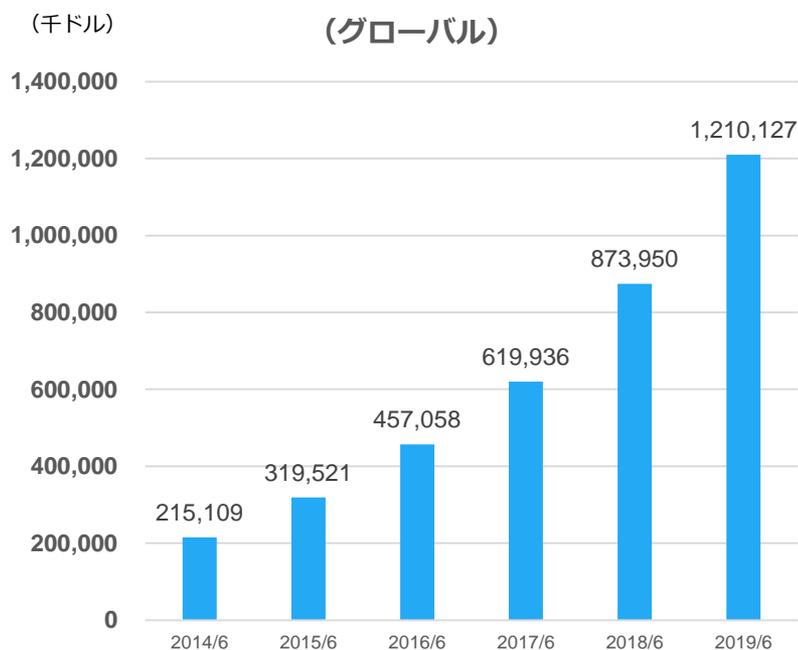
## ソフトウェア開発の売上高推移

## 今後の市場拡大の可能性の期待値

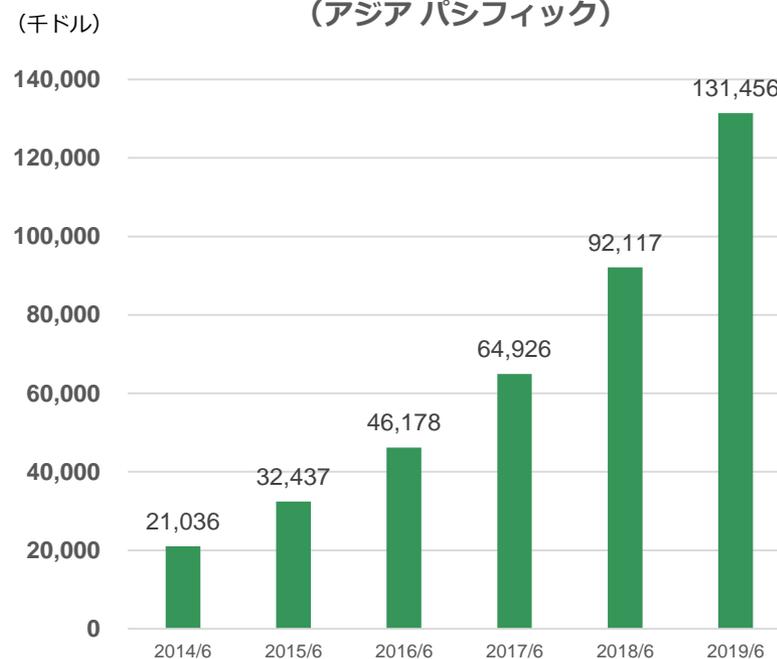


- ▶ Atlassian社はグローバルで毎年高い成長性を誇る
- ▶ 日本を含むアジアパシフィックの売上はグローバルの約1割、今後の成長が見込める

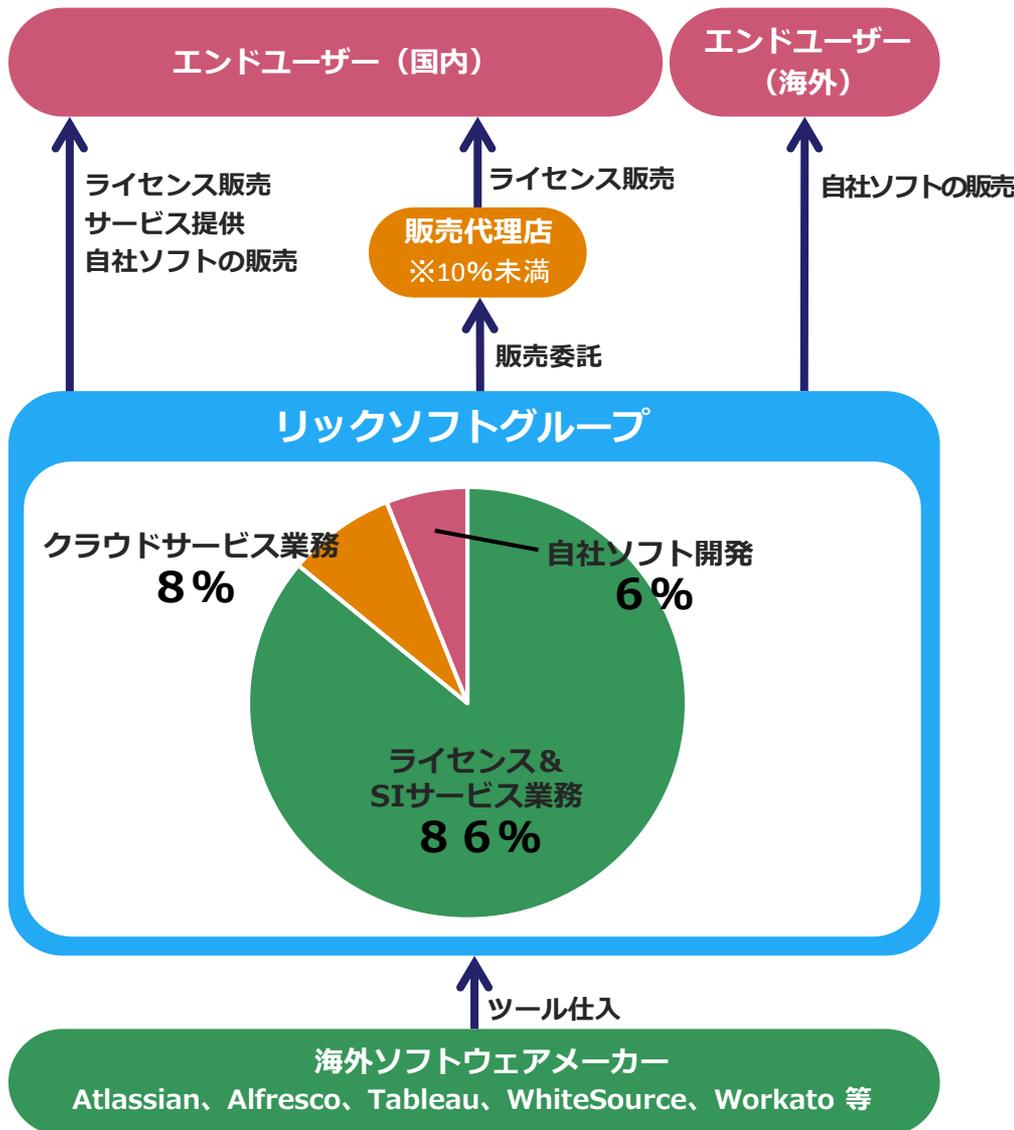
Atlassian社の売上高推移  
(グローバル)



Atlassian社の売上高推移  
(アジアパシフィック)

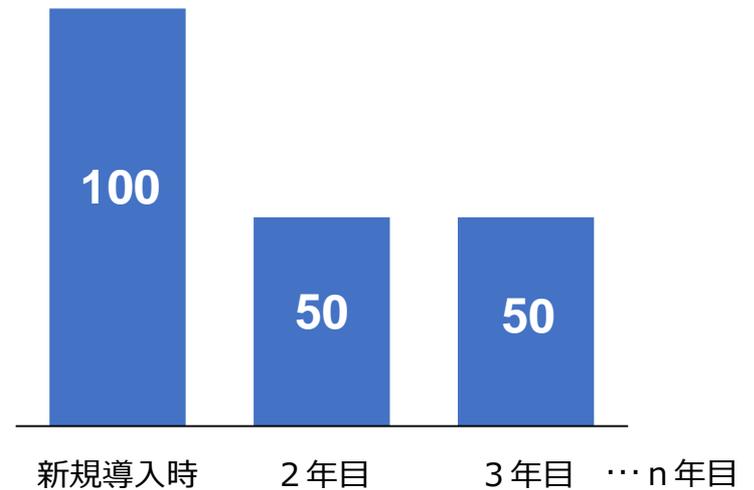


出典：Atlassian, 決算説明資料



## Atlassianライセンスの収益モデル

翌年以降の更新時には、毎年保守費用として新規導入時の50%の取引が発生 (ストック売上)

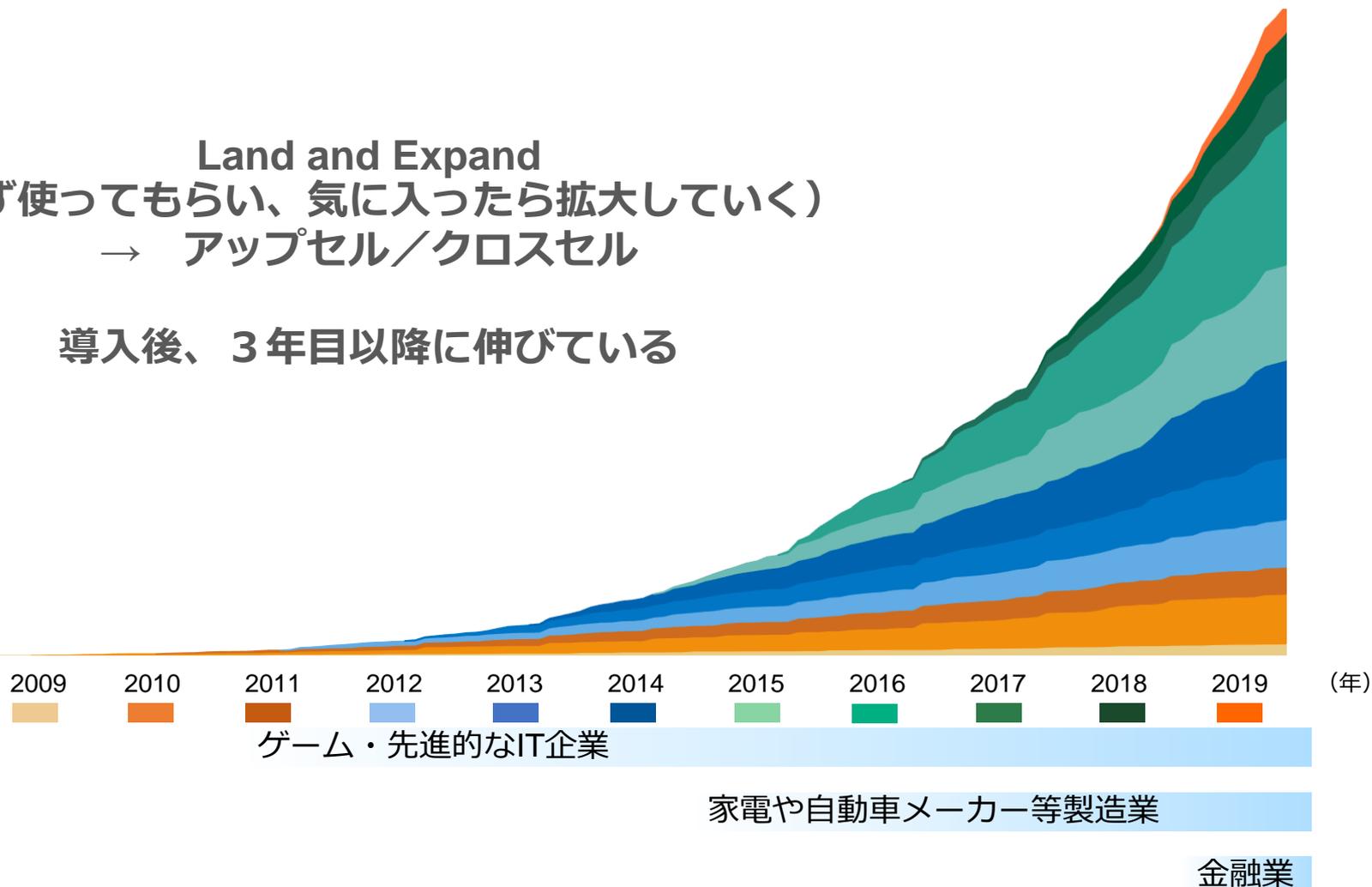


※各円グラフは各事業の2020年2月期決算期の売上高の割合 (連結ベース)

- ▶売上は既存ユーザーからが多くを占める
- ▶ストック売上比率が高く事業は安定

Land and Expand  
(まず使ってもらい、気に入ったら拡大していく)  
→ アップセル/クロスセル

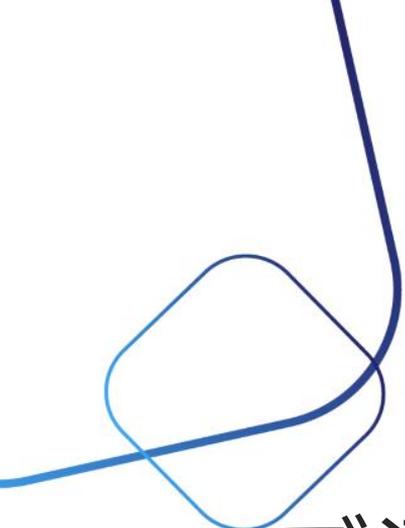
導入後、3年目以降に伸びている



- ▶ 「Atlassian社以外の取扱い製品」も随時取扱いを開始（約30社の販売実績）
- ▶ 18期全ライセンス売上に対する「Atlassian社以外の取扱い製品」の売上比率は約6%

## Atlassian社以外の主要な取扱い製品

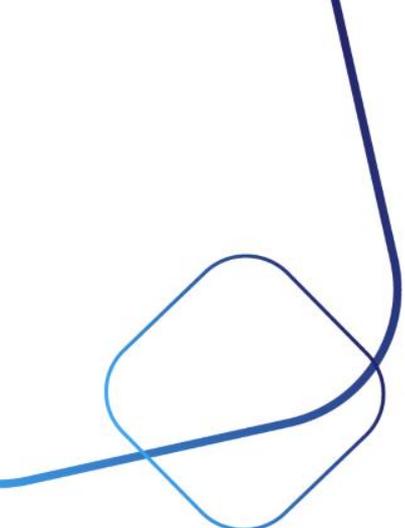
製品例	内容
<b>Alfresco</b> ※2017/3 取扱い開始 2019/6 Partner契約締結	<膨大なコンテンツの一元管理> 大量のデータ(コンテンツ)の量的、質的な情報活用、業務の効率化、 コンテンツの一元管理、情報の機密対策、管理のルール化 <ビジネスプロセス管理> 利用者がフォーム作成、ビジネスプロセス（ワークフロー）をブラウザ 上で簡単に定義できる次世代ワークフローアプリケーション
<b>Tableau</b> ※2017/6 取扱い開始	<誰でも簡単にスピーディに分析できるBIツール> 低コストで導入できるビジネスプロセスに潜むデータをノンプログラ ミングで誰でも簡単にデータ分析が可能
<b>WhiteSource</b> ※2019/4 取扱い開始	<SCA（Software Composition Analysis）ツール> DevSecOps実現に不可欠なオープンソース・セキュリティ& コンプライアンス管理ソリューション
<b>Workato</b> ※2019/6 取扱い開始	<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
<b>qTest</b> ※2019/5 取扱い開始	<テスト管理ツール> DevOps、アジャイル開発チームに選ばれるテストマネジメントツール



ご清聴ありがとうございました

ご質問等あれば

[ir@ricksoft.jp](mailto:ir@ricksoft.jp) へご連絡ください

A decorative blue line in the top-left corner that forms a loop and then extends horizontally.

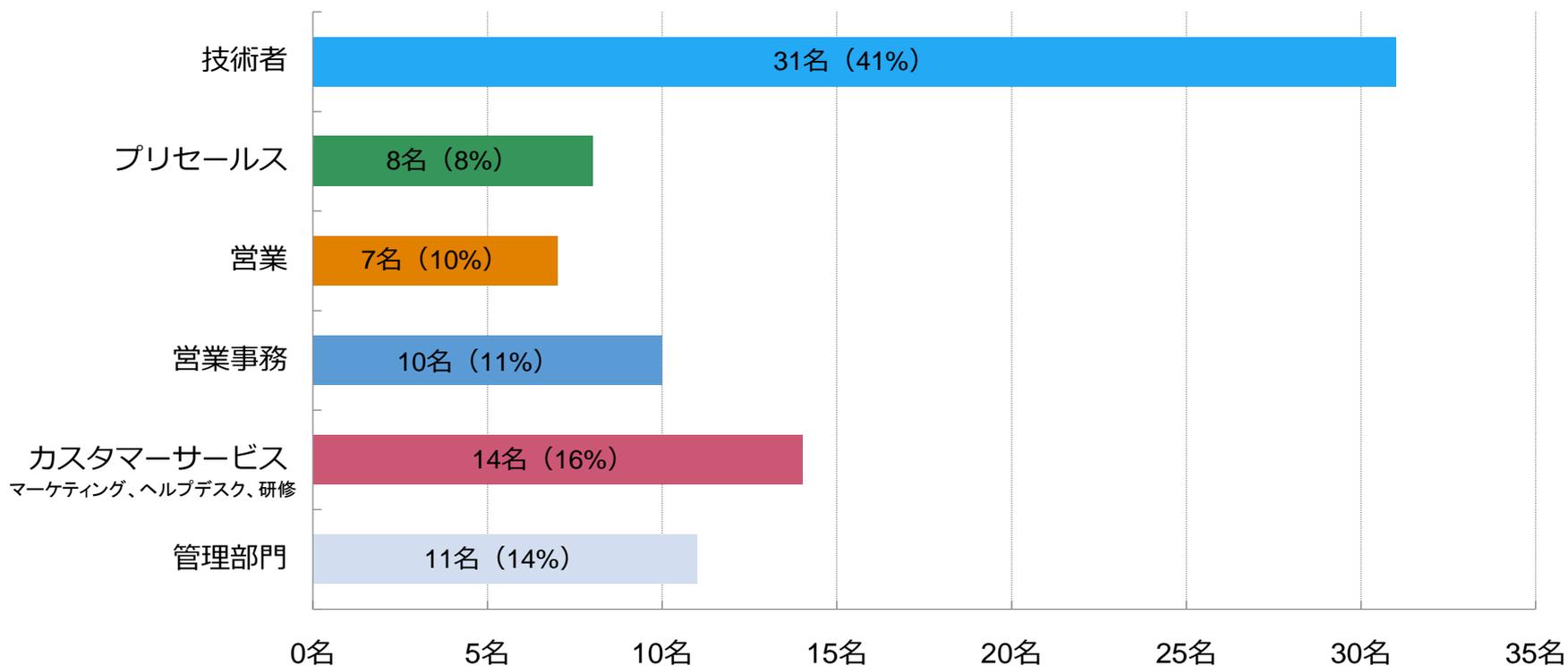
# 3 .Appendix

## ミッション：

「価値ある道具（ツール）」を世界中の多くの人が使えるようにすること

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
資本金	316,468千円（2020年2月29日現在）
従業員数	81名（2020年2月29日現在）
事業所	東京、名古屋、 アメリカ（Ricksoft,Inc）
主 事業内容	ソフトウェアのライセンス販売と導入支援ならびに、クラウドサービス・トレーニングの提供、ソフトウェア開発等

- ▶ 技術者がメインの組織構成
- ▶ 今後は技術者を中心に、営業・プリセールスSEの増員を図っていく



※2020年2月29日時点の職種比率（リックソフト単体）

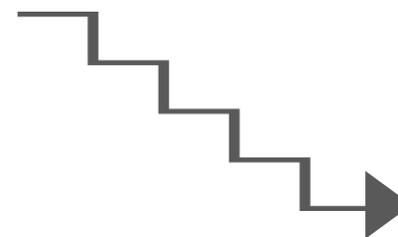
- ▶ プロジェクト管理として、ウォーターフォール型は無くならないが時流に沿ったアジャイル型開発が増えた

## ウォーターフォール型

(要件定義、設計、実装、テスト、リリースまでのサイクルを一回で行う開発手法)

- ▶ 効率的な開発が可能
- ▶ 一方、新技術の開発という領域においては、ウォーターフォール型開発では開発したソフトウェアの競争力が損なわれる恐れ

### WATERFALL

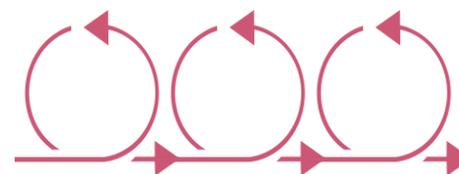


## アジャイル型

(要件定義、設計、実装、テストのサイクルを短く設定し、市場環境の変化を受けて要件定義を柔軟に変更する前提で順次開発する手法)

- ▶ 新技術の開発という領域において、ライバル製品の出現等、市場環境の変化のスピードに対応した臨機応変な開発が可能

### AGILE



- ▶顧客のさまざまな要望に対応する豊富な製品ラインナップ
- ▶これらの製品は連携し、顧客の生産性を向上させることが可能

<b>Jira Software</b> アジャイル開発ツール	ソフトウェア開発チーム向けのプロジェクト管理ツールです。要求仕様や不具合対応など様々な種類の課題が登録可能で、入力項目やワークフローのカスタマイズにも柔軟に対応できます。
<b>Confluence</b> 企業向けWikiシステム、コラボレーションツール	企画書や議事録、公式書類やメモ書きまであらゆる情報をチーム内で共有できます。洗練されたUIや柔軟な権限設定を用いて、優れたコンテンツの作成やきめ細かな情報管理を可能にします。
<b>Crowd</b> 一元化された管理ツール	ユーザIDを管理するツールです。1つのAtlassian製品にログインすれば、他の製品のログイン操作を省略できるSSO（シングルサインオン）機能が利用できます。
<b>Bitbucket Server</b> 企業向けGitリポジトリ管理ツール	プログラムのソースコードや設計書など、ファイルをバージョン管理するためのツールです。構成管理ツール（Git）を内包しており、簡単な画面操作でGitのコマンドを実行できます。
<b>Jira Align</b> 大規模アジャイル計画のプラットフォーム	エグゼクティブがすべてを明確に把握できるように、複数のプログラムやポートフォリオの仕事を一元管理します。組織全体がアジャイルを推進できるようサポートします。

アップセル  
顧客の単価を向上させるため、現在ある商品を検討している顧客や以前商品を購入した顧客に対し、より高額な上位モデルに乗り換えてもらうセールス手法

---

クロスセル  
商品の購入を検討している顧客に対し、別の商品もセットもしくは単体で購入してもらうためのセールス手法

---

ウォーターフォール  
プロジェクトを要件定義 > 設計 > 実装 > テストという作業工程に分けて一度で完成させる。基本的には滝の水のように前工程から次工程に作業を進め逆流しないプロジェクト運営方式。

---

アジャイル  
ウォーターフォールとは逆に作業を小さく分けて実装とテストを繰り返し、プロジェクトを進める運営方式。変化に素早く対応できる特徴を持つ

---

DevOps  
Development and Operationsの略。ソフトウェアやコンピューターシステムの開発手法。開発（Development）担当者と運用（Operations）担当者が緊密に協力・連携し、開発を迅速に進める仕組み

---

- 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。

