



決算補足資料

2025年2月期 第1四半期

リックソフト株式会社
(東証グロース：4429)



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



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



開発用コラボレーションツール



情報共有ツール



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	GitHub Enterprise	GitHub GitHub
5	Targetprocess	APPTIO Apptio



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

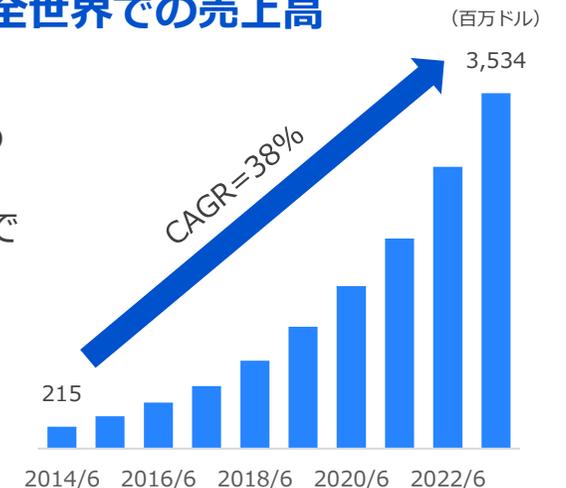
Atlassian社はリーダーと位置付け



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2023/6期の売上高は、3,534百万ドル。直近8年間、CAGR=38%で急成長中





2025年2月期第1四半期業績



2025年2月期 第1四半期 ハイライト

業績

- 売上高 2,046百万円（前期比 30.2%増）、当期純利益 115百万円（11.9%増）の増収増益
- 対通期進捗率は、売上高22.4%、営業利益18.1%であり、想定通りの進捗

ポイント

- ライセンス売上が前期比35.0%、自社ソフト開発売上が前期比72.9%と大幅増
- 前期から発生している小型のSI案件の対応に引き続き追われ回転率が低下
- これにより、SIおよびマネージドサービスに影響を及ぼしているため、当社事業戦略に即したサービスのバランスをとるべく施策をすすめる

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1四半期 実績

- ▶ 売上は対前年同期比 30.2%増、引き続き好調に推移
- ▶ 後述するSIサービスおよびマネージドサービスの一時的な売上の減少により、利益率が低下

(単位：百万円)

	2024/2期 第1四半期	2025/2期 第1四半期	増減額	前期比
売上高	1,571	2,046	475	30.2%
売上総利益	515	617	102	19.8%
売上総利益率	32.8%	30.2%	-	△2.6ポイント
販管費	368	469	101	27.4%
販管费率	23.5%	23.0%	-	△0.5ポイント
営業利益	146	147	1	0.7%
営業利益率	9.3%	7.2%	-	△2.1ポイント
経常利益	144	154	9	6.7%
当期純利益	102	115	12	11.9%

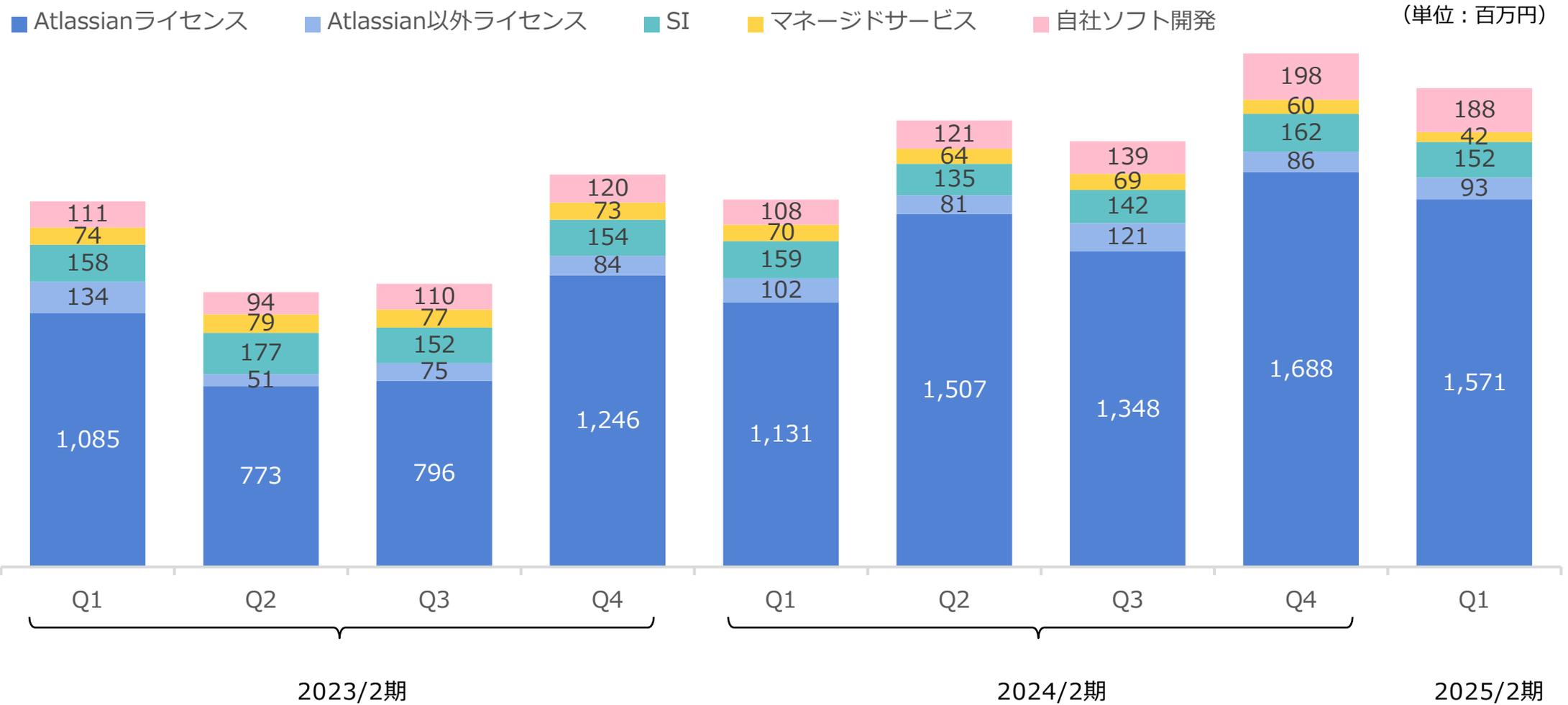
2025年2月期 第1四半期 サービス別 売上高

- ▶ ライセンス売上が対前年同期比35.0%増の1,664百万円で着地
 - ▶ 前期から発生している小型のSI案件の対応に引き続き追われ回転率が低下
 - ▶ 上記理由によりSIおよびマネージドサービスに影響を及ぼしているため、当社事業戦略に即したサービスのバランスをとるべく施策をすすめる
- (単位：百万円)

売上区分		2024/2期 第1四半期	構成比	2025/2期 第1四半期	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	1,233	78.5%	1,664	81.4%	35.0%
	SI、有償研修等	159	10.1%	151	7.4%	△5.2%
マネージドサービス※		70	4.5%	42	2.1%	△39.8%
自社ソフト開発		108	6.9%	187	9.2%	72.9%
売上高合計		1,571	100%	2,046	100%	30.2%

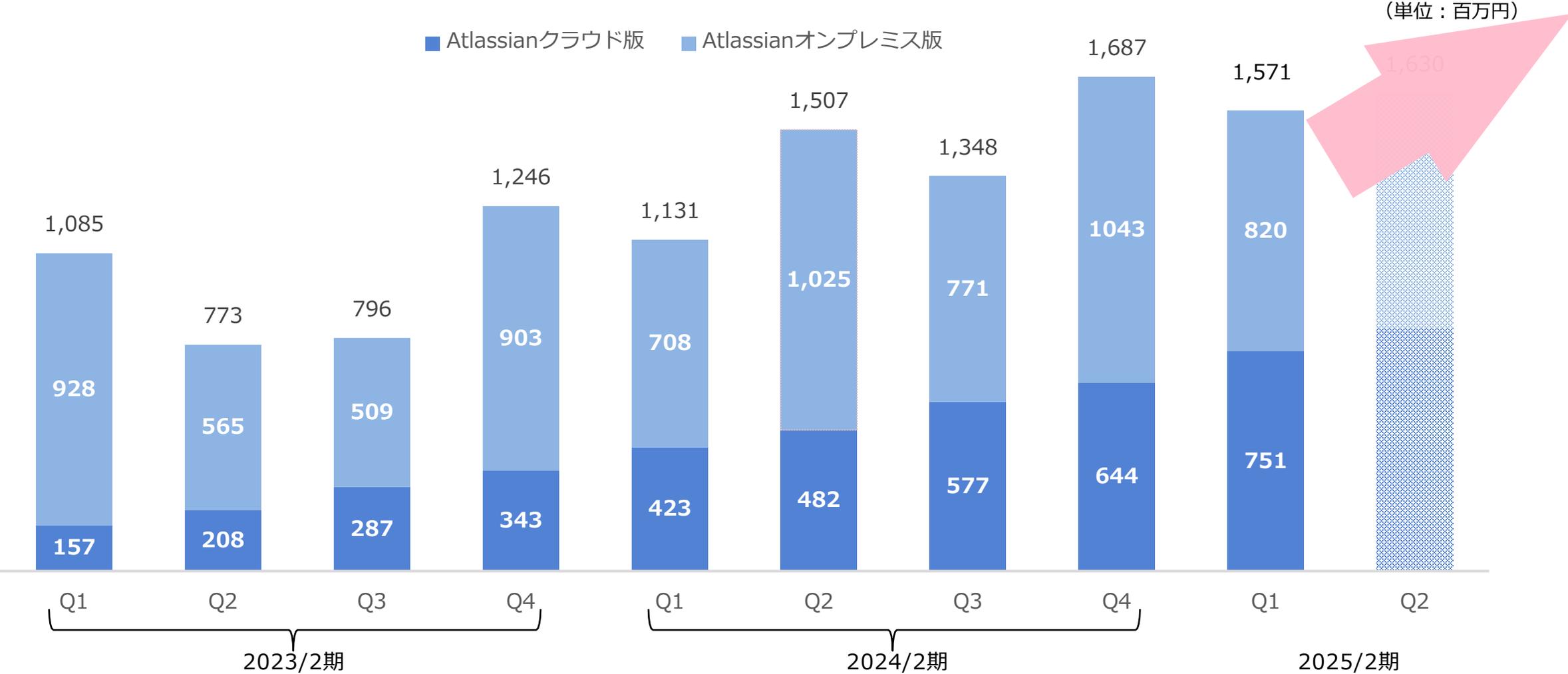
※ 「マネージドサービス」とは、Rick Cloudという名称の当社独自サービス（クラウド環境の提供）です

四半期別 サービス別 売上高



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過半を占めている



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

第一四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

2025年2月期 1Q BS



ライセンス

<クラウド型売上> Atlassian Cloud

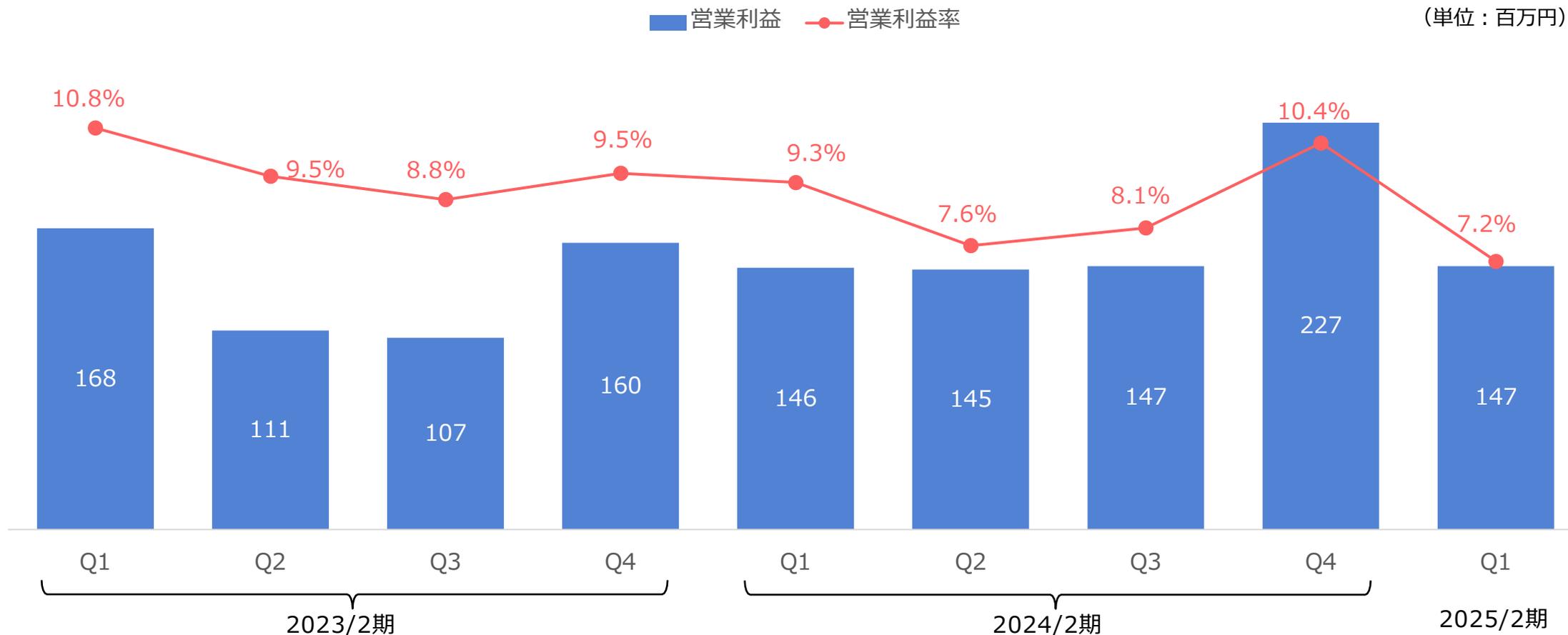
■ 月額版/年額版ともに月額計上
(年額版は12か月間に按分され月額計上)



など

四半期別 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ており、当社事業戦略に即したサービスのバランス調整を優先して施策をおこなう
- ▶ 引き続き人員等に積極的に先行投資することで将来的な営業利益率向上の体制構築を推進



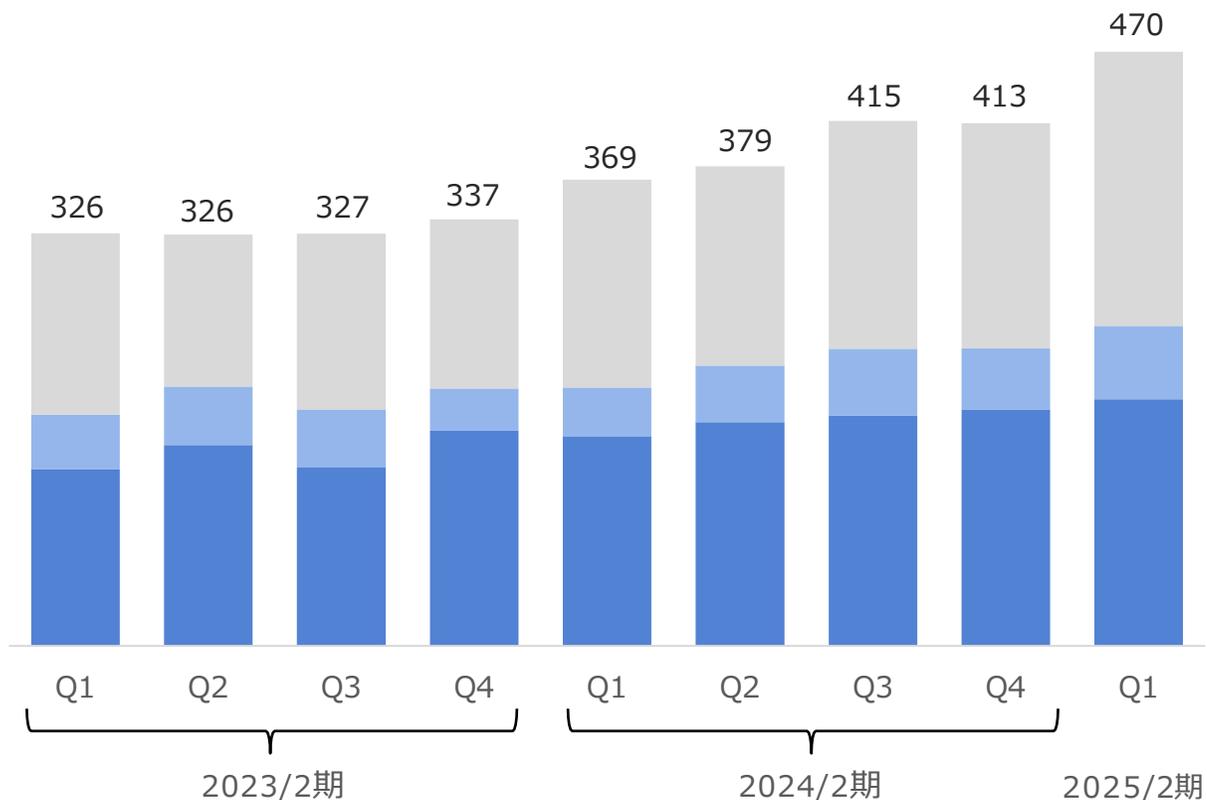
四半期別 販管費分析

▶ 事業拡大スピードに伴い、人員の増加を積極的に継続

販管費分析

(単位：百万円)

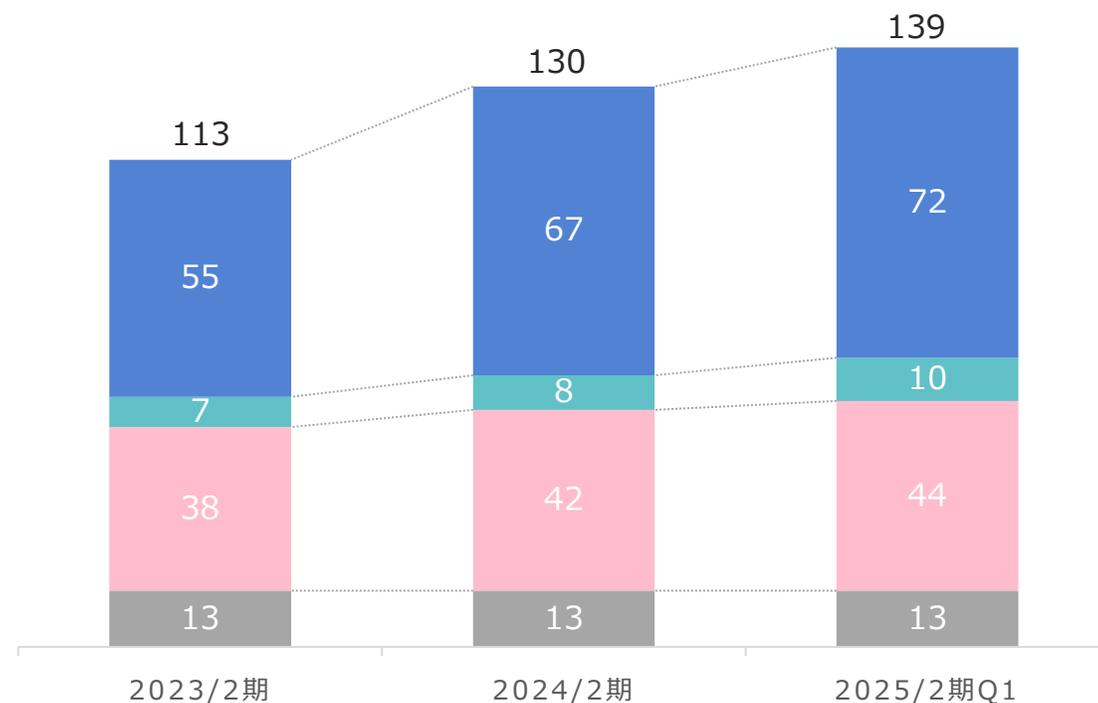
■ 人件費 ■ 研究開発費 ■ その他



期末従業員数の推移

(単位：人)

■ 管理部門 ■ 営業部門 ■ プリセールスSE ■ エンジニア



Atlassian CloudとRickCloudについて

- ▶ 「Atlassian Cloud」は今後の主力商品、「RickCloud」はDataCenter版利用者向けに提供
- ▶ 顧客視点では、「ネットに接続してサービスを利用する」というクラウドの特徴は同じ
- ▶ 当社は多様化する顧客要望に対し、最適な環境を提供可能



売上区分	ライセンス売上	マネージドサービス売上
顧客へ提供されるもの	クラウド環境+ライセンス	クラウド環境
使用するライセンス	AtlassianCloudに同梱	DataCenter
運用者	Atlassian社	リックソフト社
特徴	Atlassian社がグローバル運用するクラウドサービス	日本の顧客に合わせたアプリ安定性、カスタマイズ性、セキュリティ要件

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
- ▶ 今期は事業拡大に伴う本社増床を計画、人員増に伴う採用費、教育費等の増加も含め、事業拡大のための投資は続けるが営業利益は前期比22.2%の増益を計画

(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1四半期	2025/2期 第1四半期進捗率
売上高	7,491	9,147	1,656	22.1%	2,046	22.4%
営業利益	665	813	148	22.2%	147	18.1%
営業利益率	8.9%	8.9%	—	—	7.2%	—
経常利益	676	816	140	20.7%	154	18.9%
当期純利益	269	587	318	118.4%	115	19.6%
当期純利益率	3.6%	6.4%	—	2.8ポイント	5.6%	—

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。