



決算説明資料

2025年2月期

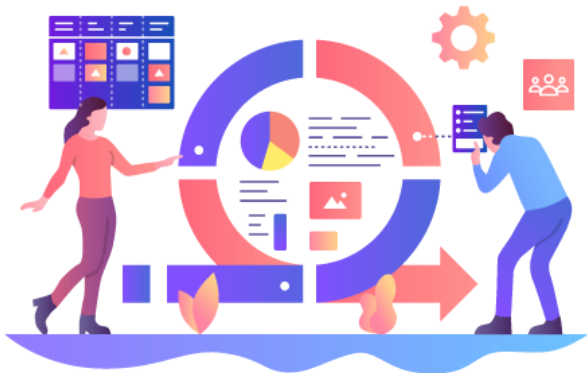
リックソフト株式会社
(東証グロース：4429)



目次

01. 2025年2月期業績

02. Appendix



02.2025年2月期業績



2025年2月期業績予想（2025年1月14日公表）と実績との差異

- ▶ 2025年1月14日公表の予想より、売上高で 2.4%、営業利益は 32.8%増
- ▶ 利益率の高い自社ソフト売上について当初の想定を超える売上があったことに加え、2024年12月以降、SI売上について計画よりも早く稼働率が改善し始めたこと等が要因となり、前回想定よりも利益額が増加した

(単位：百万円)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	8,831	345	355	274	60.71円
実績値 (B)	9,043	458	461	355	78.64
増減額 (B - A)	212	113	106	81	
増減率 (%)	+ 2.4	+ 32.8	+ 29.9	+ 29.6	
(参考) 前期連結決算 (2024年2月期通期)	7,491	665	676	269	59.18円

2025年2月期 決算ハイライト

業績

- 2025年1月公表数値から利益面が**改善**、営業利益は 32.8%上回って着地
- 前年同期比較では、売上高 9,043百万円（前期比 20.7%増）、営業利益 458百万円（前期比 △31.1%減）の増収減益

ポイント

- 売上面では、ライセンス売上が前期比22.1%、SI売上が前期比24.7%、自社ソフト開発売上が前期比27.9%と好調に推移
- マネージドサービス売上は前期比36.0%と減少となった

トピックス

- 環境変化による利益率の低下への対策のため社長主導による構造改革に着手
- フィナンシャル・タイムズ社『High-Growth Companies Asia-Pacific 2023』アジア太平洋地域の急成長企業500社に7年連続で選出（2025年3月）
- ミロ・ジャパン合同会社 と販売代理店契約を締結、Atlassian以外のライセンスについても戦略的に拡大

2025年2月期実績

- ▶ 売上は、対前年同期比 20.7%増、引き続き堅調に推移
 - ▶ サポートサービス販売の不調およびライセンスの利益率低下により売上総利益率および営業利益率が低下
- (単位：百万円)

	2024/2期	2025/2期	増減額	前期比
売上高	7,491	9,043	1,552	20.7%
売上総利益	2,241	2,373	131	5.9%
売上総利益率	29.9%	26.3%	-	△3.6ポイント
販管費	1,576	1,915	338	21.5%
販管费率	21.0%	21.2%	-	0.2ポイント
営業利益	665	458	△206	△31.1%
営業利益率	8.9%	5.1%	-	△3.8ポイント
経常利益	676	461	△214	△31.8%
当期純利益	269	355	86	—

2025年2月期 サービス別 売上高

- ▶ ライセンス売上は、前期比22.1%増の7,405百万円
- ▶ SI売上は、前期比24.7%増の745百万円
- ▶ 自社ソフト開発売上は、前期比27.9%増の723百万円

(単位：百万円)

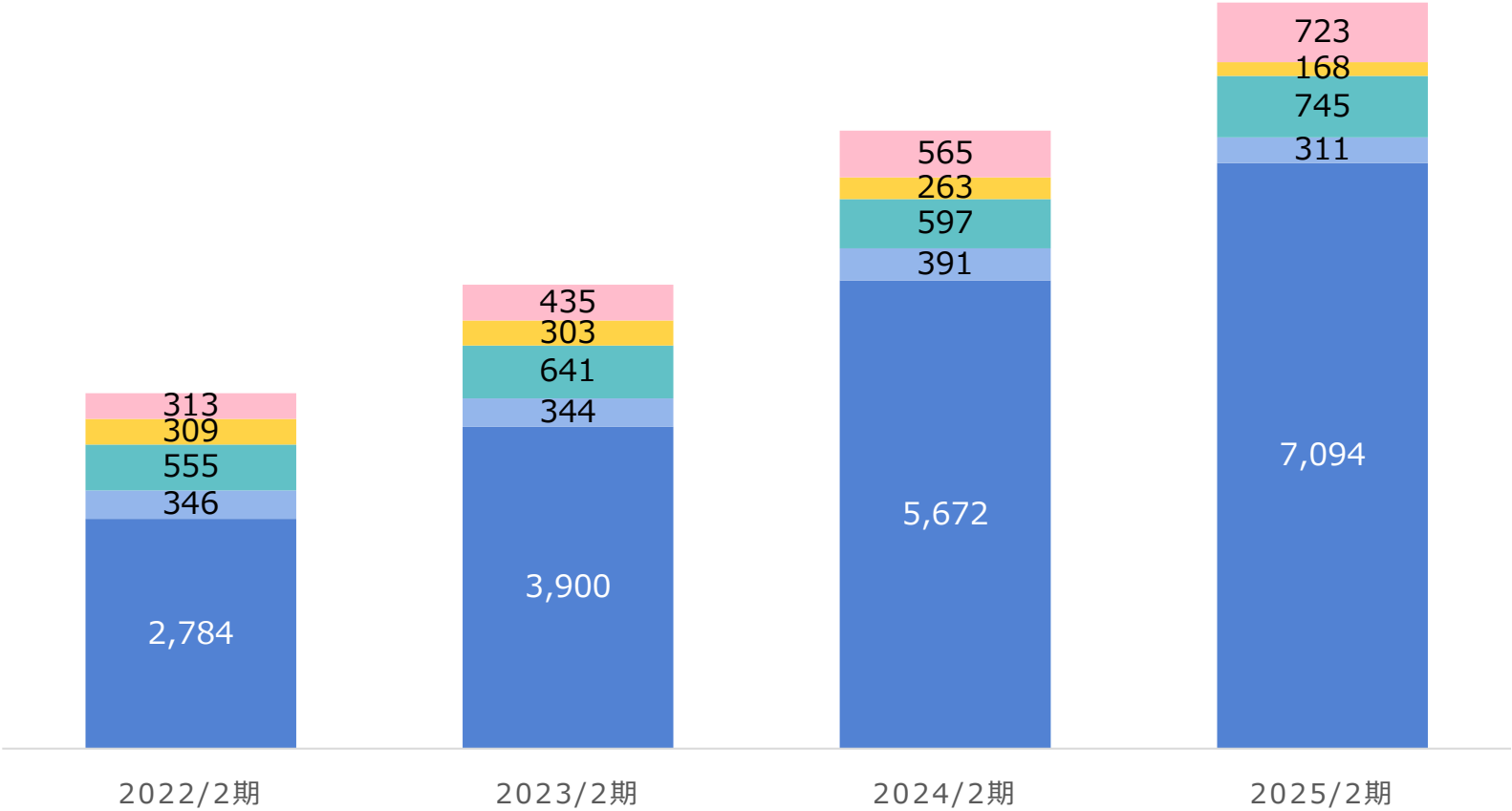
売上区分		2024/2期	構成比	2025/2期	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	6,063	80.9%	7,405	81.9%	22.1%
	SI、有償研修等	597	8.0%	745	8.2%	24.7%
マネージドサービス※		263	3.5%	168	1.9%	△36.0%
自社ソフト開発		565	7.6%	723	8.0%	27.9%
売上高合計		7,491	100%	9,043	100%	20.7%

2025年2月期 通期サービス別 売上高推移

▶ Atlassianライセンス売上成長率が加速

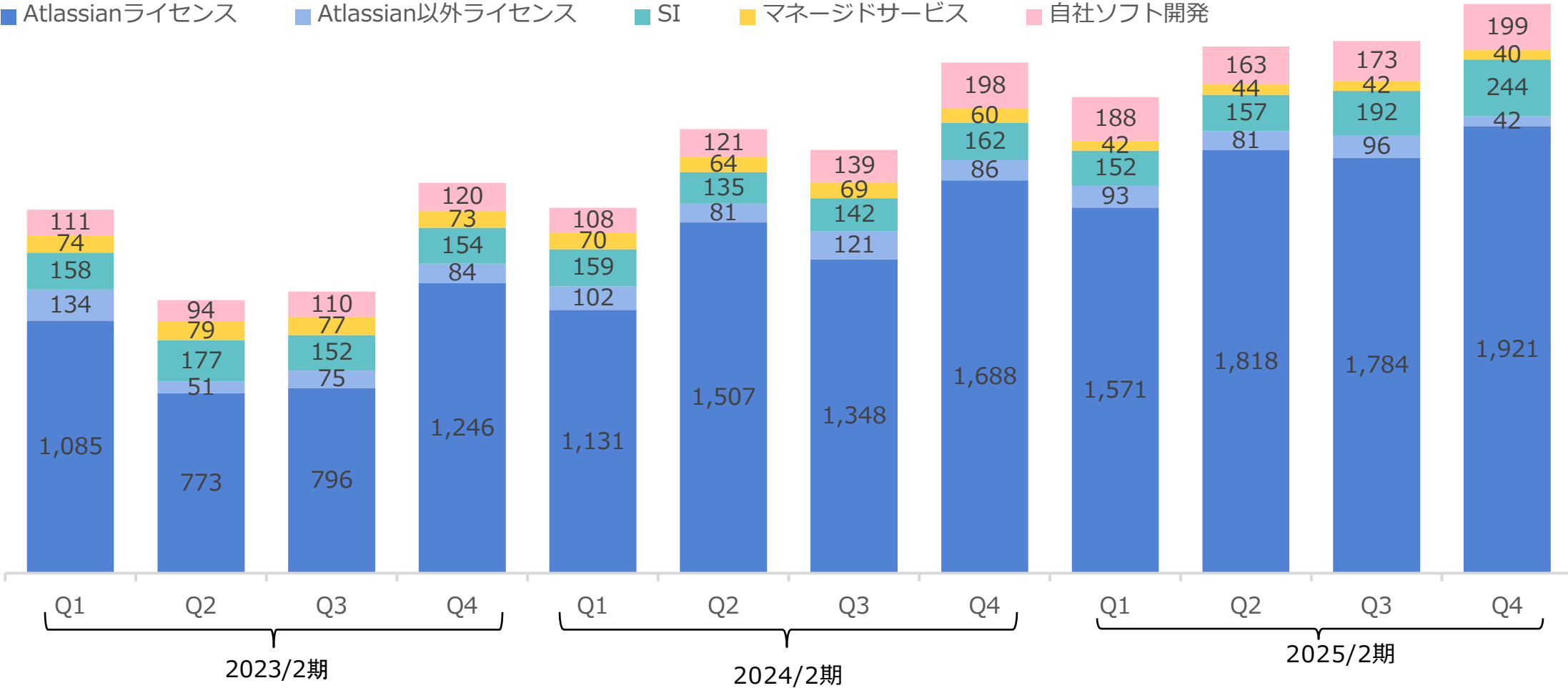
(単位：百万円)

■ Atlassianライセンス ■ Atlassianライセンス以外 ■ SI ■ マネージドサービス ■ 自社ソフト開発

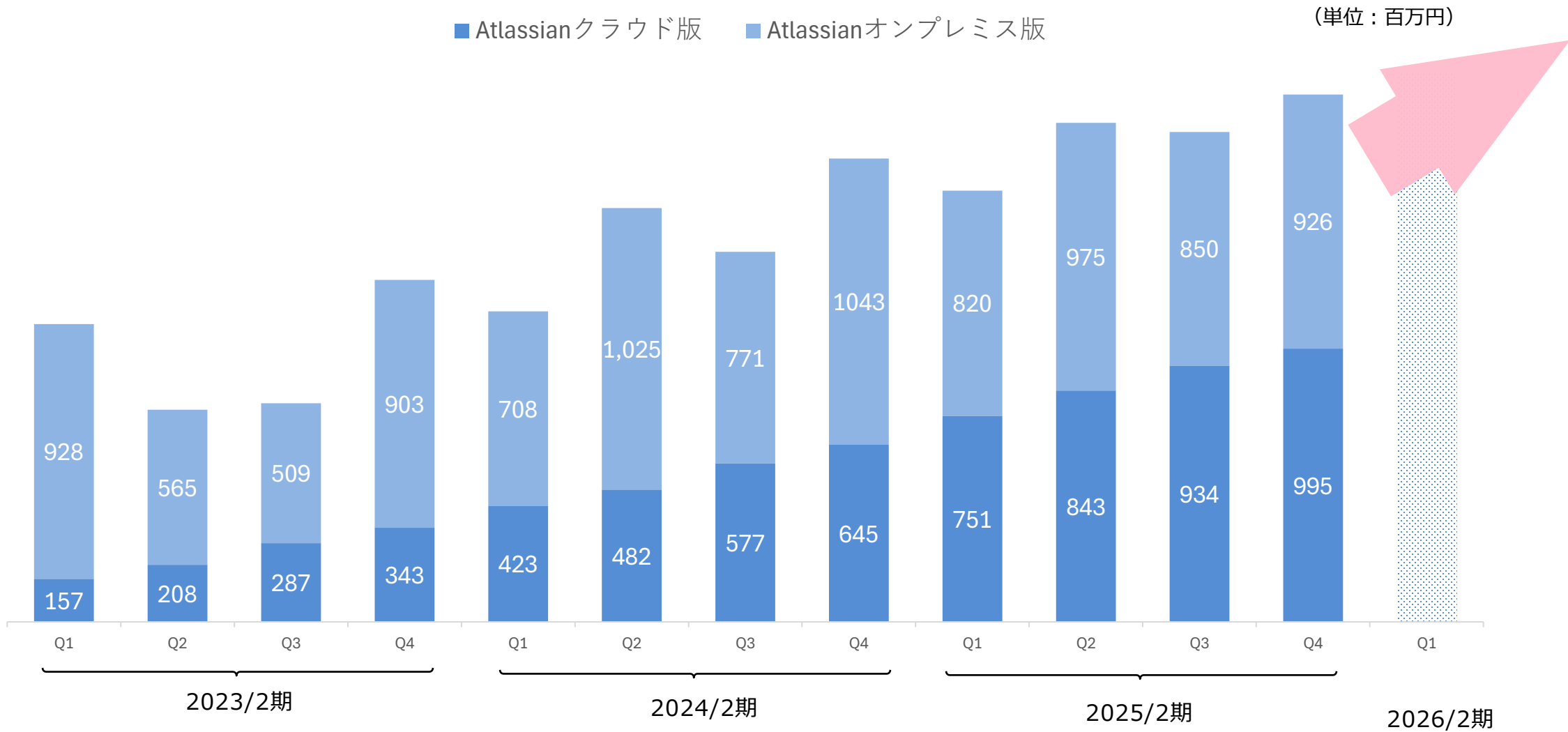


四半期別 サービス別 売上高

(単位：百万円)



Atlassianライセンス商品 種類別 売上高



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3四半期以降の売上の積み上がりについて

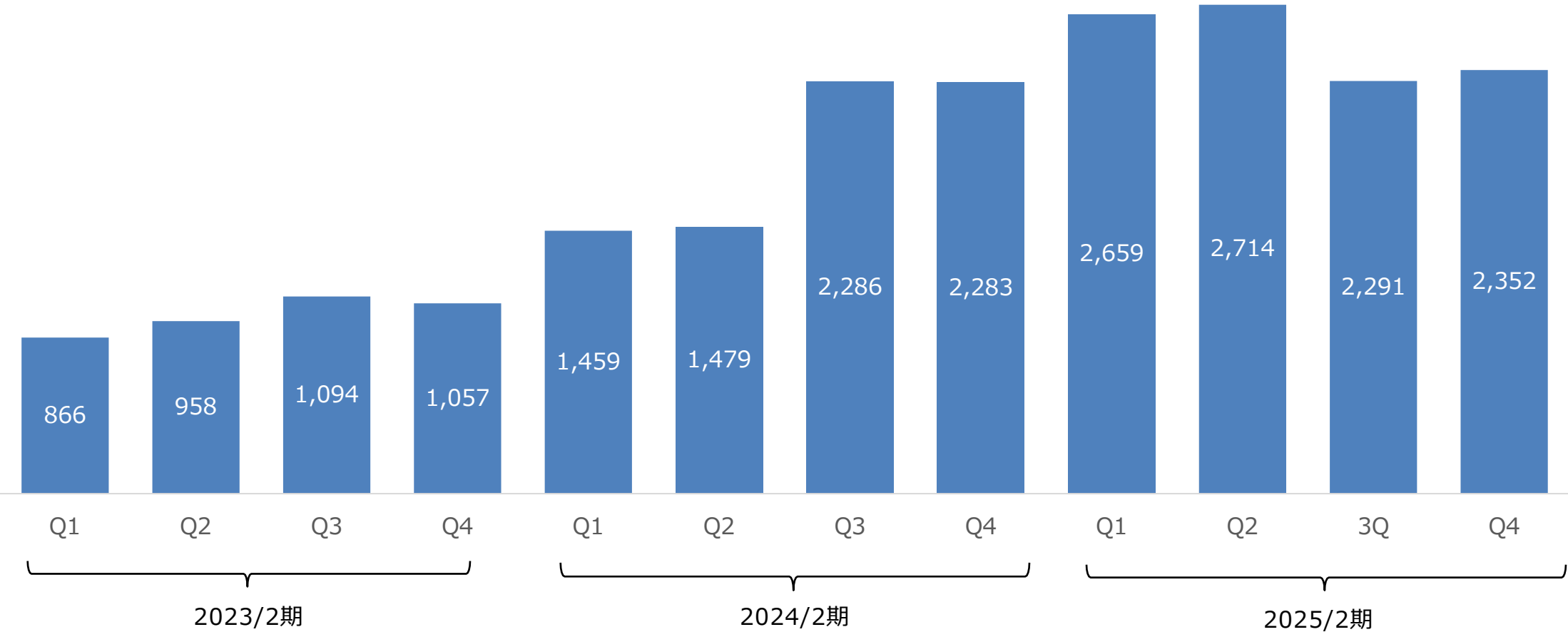
▶収益認識基準により将来に売上計上する契約負債が着実に積みあがっている



など

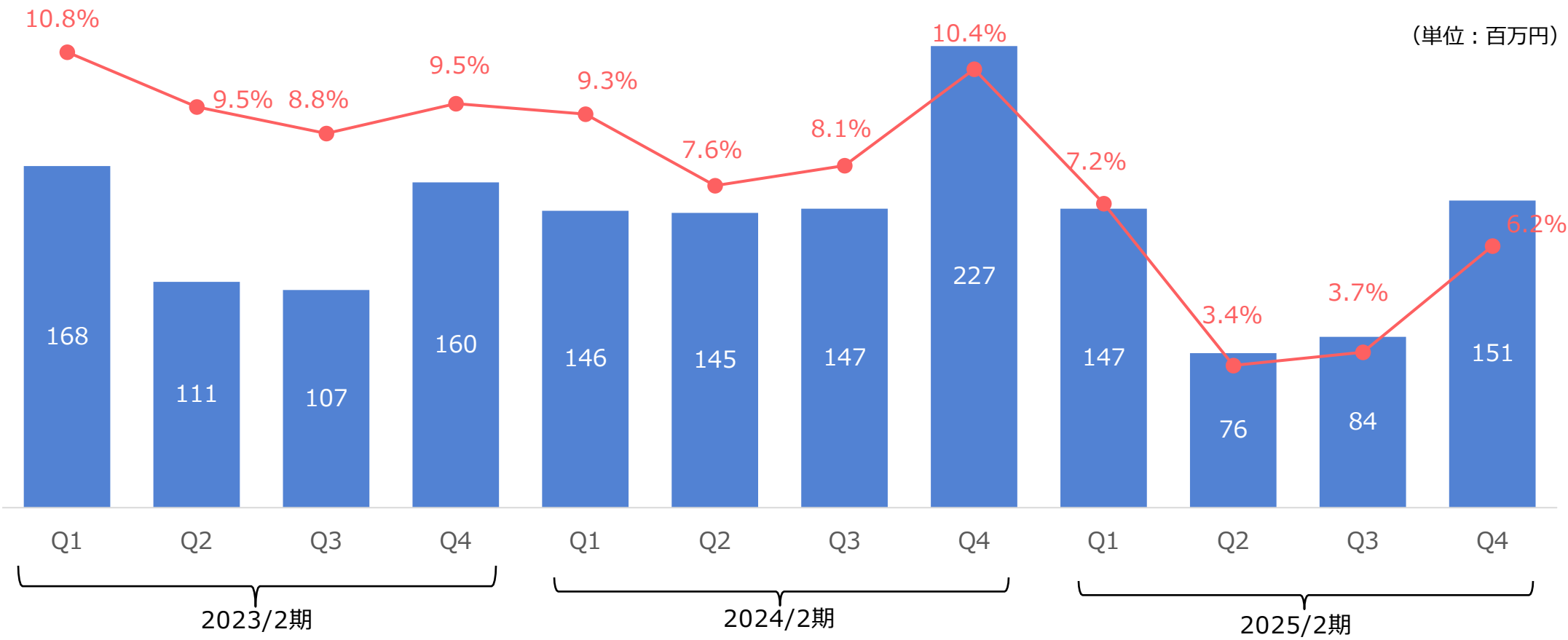
四半期別 契約負債推移

(単位：百万円)



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重要な課題と認識しており、早急な改善を目的として体制を整えている

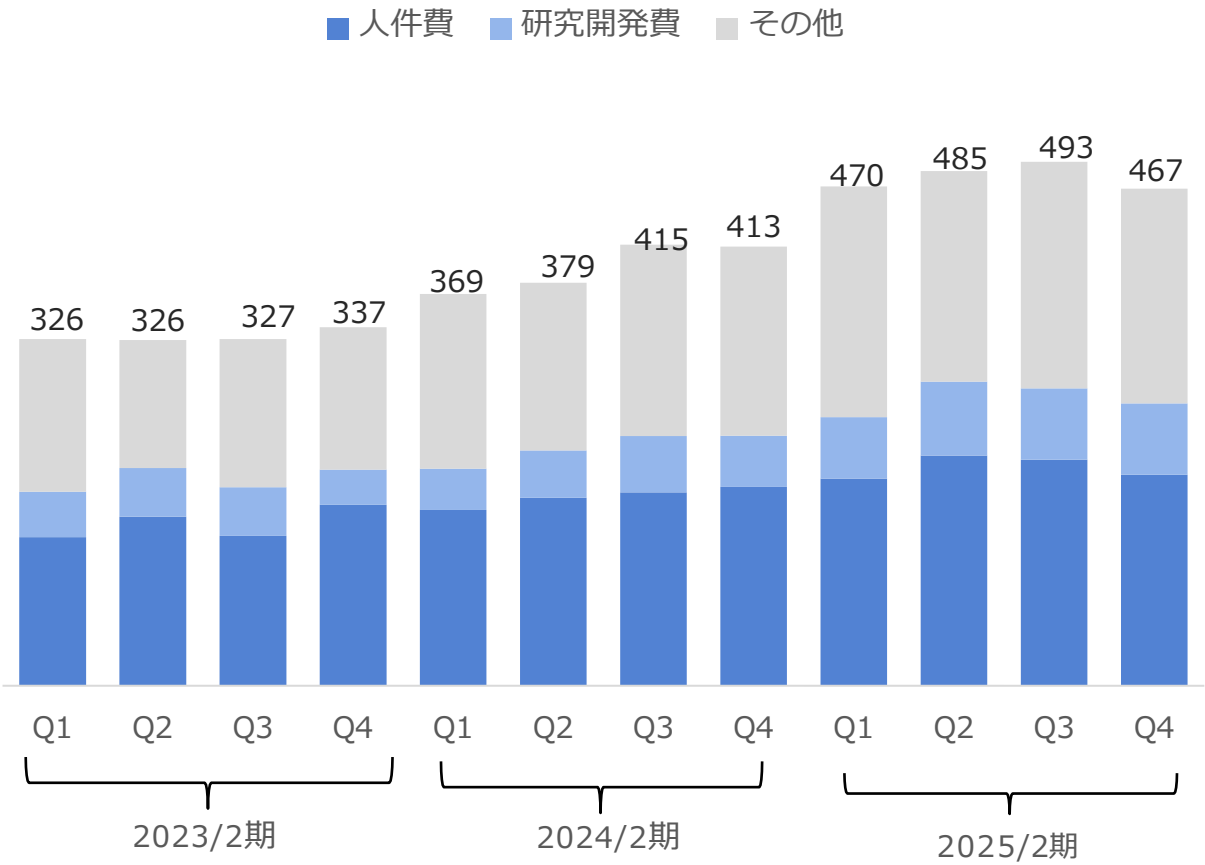


四半期別 販管費分析

▶ 事業拡大に伴い、人員の増加を積極的に実施してきたが、営業利益が減少してきているため社内の体制を大きく変更し、組織改革を含め早急に対応していく

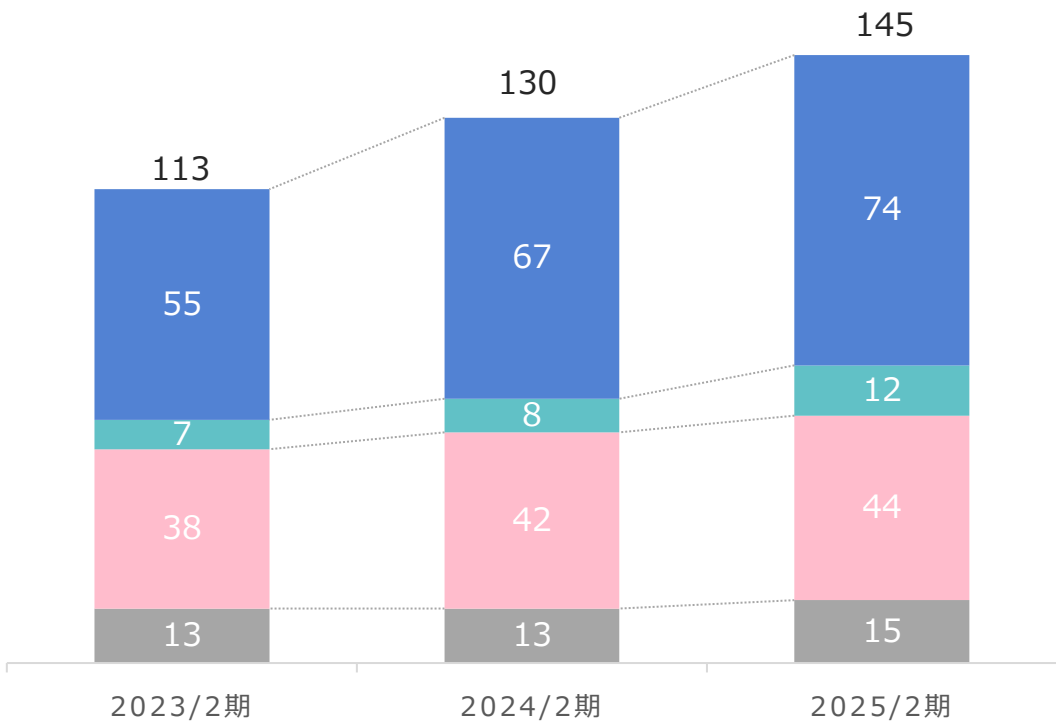
販管費分析

(単位：百万円)



期末従業員数の推移

■ 管理部門 ■ 営業部門 ■ プリセールスSE ■ エンジニア (単位：人)



2025年2月期 業績予想

- ▶ 連結の売上は堅調に推移するものの、ライセンスにおける利益率の減少により利益が低下
- ▶ SIサービス、サポートなどは構造改革中のためライセンスの利益率低下を補うまでに至らず
- ▶ 社長主導による構造改革により来期から収益改善効果がでるものと見込んでいる

(単位：百万円)

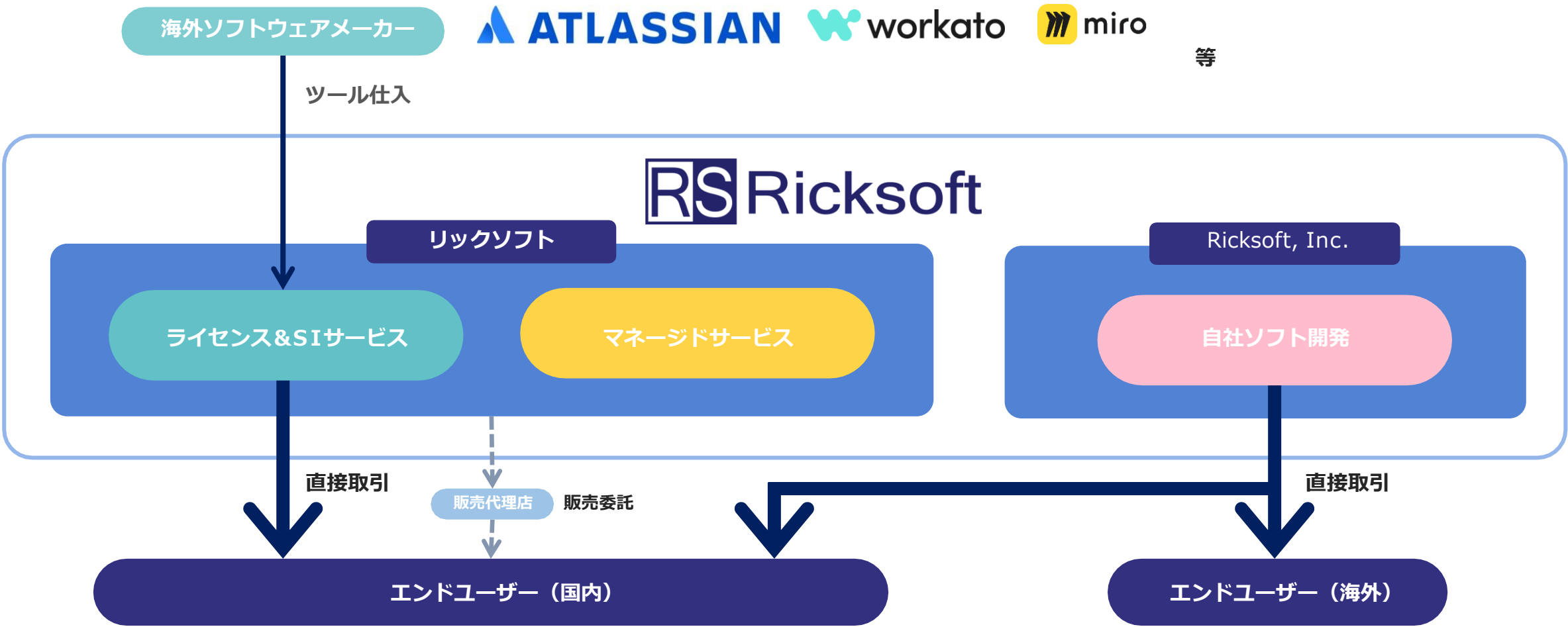
	2025/2期 実績	2026/2期 予想	増減額	前期比
売上高	9,043	10,168	1,124	12.4%
営業利益	458	411	△47	△10.3%
営業利益率	5.1%	4.1%	—	△1.0ポイント
経常利益	461	411	△50	△10.9%
当期純利益	355	315	△39	△11.1%
当期純利益率	4.0%	3.1%	—	△0.9ポイント
一株当たり純利益	78.64円	70.53円	△8.11円	△10.3%



04. Appendix



企業の成長とDXを支援するBtoBモデル



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

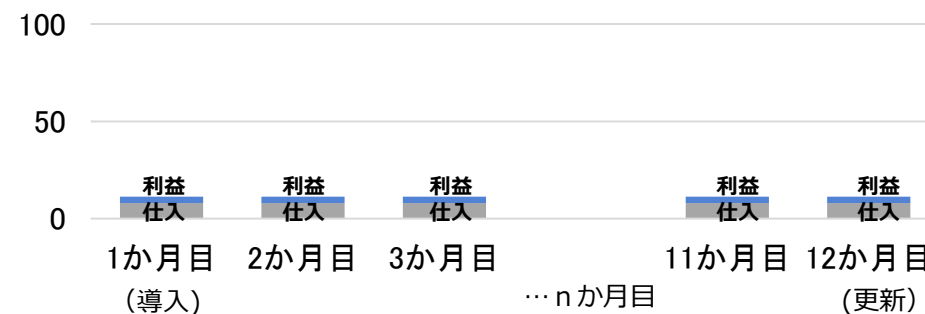
■ 販売時に一括売上計上



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

 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



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

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 IBM(APptio)

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

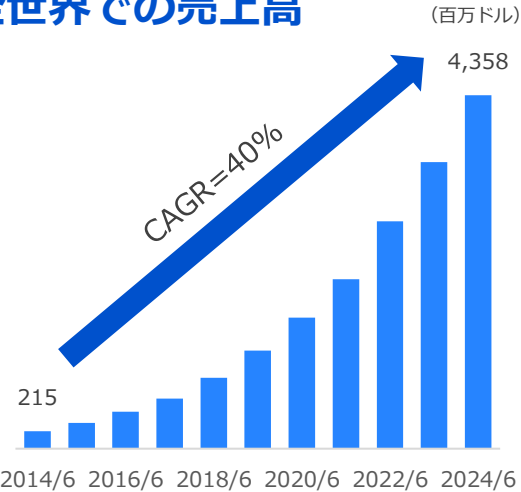
Atlassian社はリーダーと位置付け



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

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

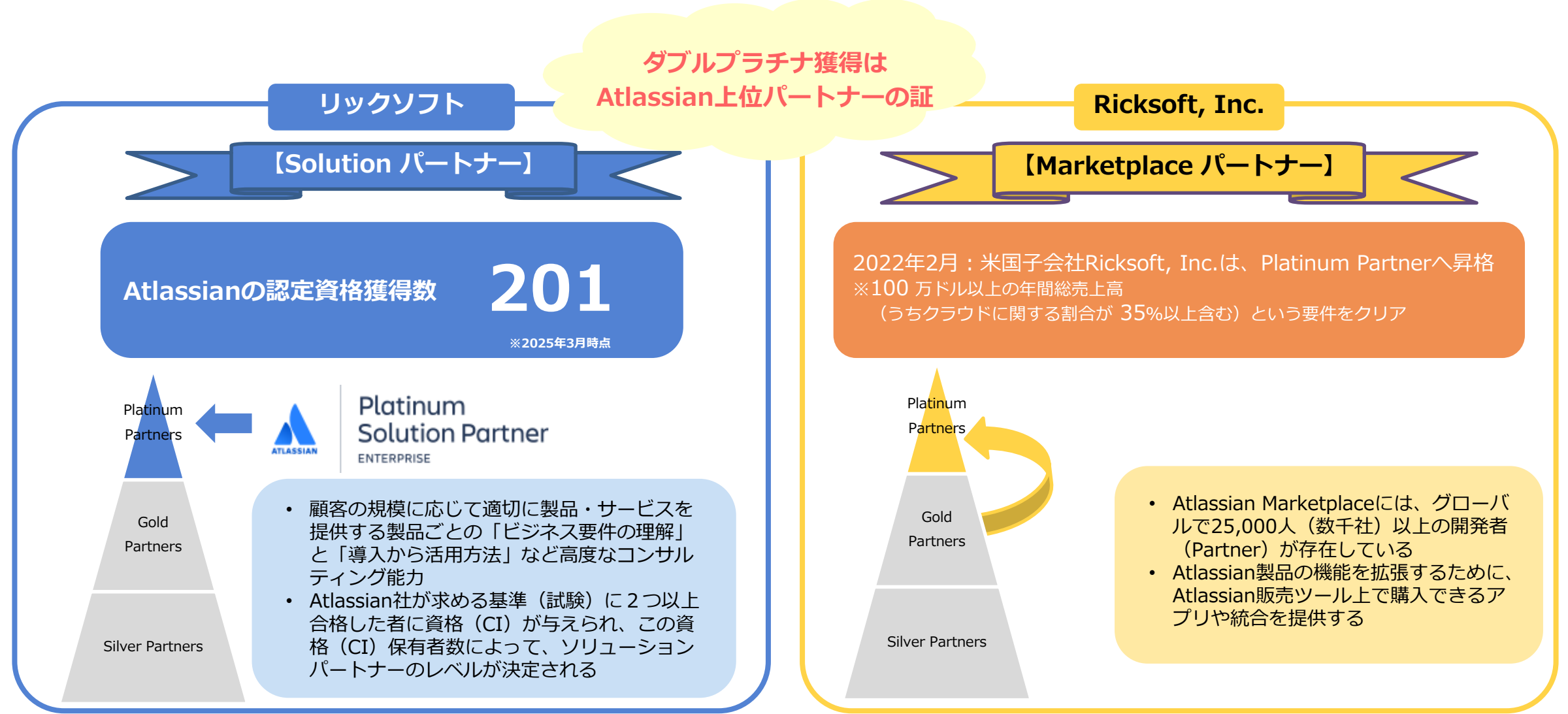
国内
第1位



Let us match you Atlassian will do all the work to match you with the best Solutions Partners Meet the Atlassian team, your Solutions Partner matchmaker. Get matched	PLATINUM SOLUTION PARTNER RS Ricksoft 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 Specialization」「ITSM...	PLATINUM SOLUTION PARTNER 日本DSD株式会社 JAPAN DSD CO.,LTD 日本DSDはDSDグループの一員企業で DevSecOpsソリューションを提供しています。ソフトウェア開発・管理・研究分野において多様な専門知識と豊富...	PLATINUM SOLUTION PARTNER HITACHI Inspire the Next 株式会社 日立ソリューションズ Hitachi Solutions, Ltd. 株式会社日立ソリューションズは、アトラシアン製品に関する長年の経験を生かし、プロジェクト管理やアジャイル・DevOpsなど、お客さまのさまざ...
PLATINUM SOLUTION PARTNER NRI Nomura Research Institute, Ltd. 野村総合研究所では、Atlassian製品をはじめとする業務革新・生産性向上、働き方改革に繋がるソリューションを多数ラインナップした「aslead」サ...	GOLD SOLUTION PARTNER DTS DTS CORPORATION 株式会社DTS（ディーティーエス）は、総合力を備えたシステムインテグレーターとして、金融業、産業・公共、通信業向けサービスを柱に、コン...	GOLD SOLUTION PARTNER Panasonic Panasonic System Design Co., Ltd. Panasonic System Design Co., ... パナソニックシステムデザイン（株）はシステム構築や開発の分野で、コンサルティングからエンジニアリングまでワンストップでプロジェクトを推進...	GOLD SOLUTION PARTNER INNOOV No snack, No innovation INNOOV Co.,LTD INNOOV株式会社(イノーブ)は、ビジネスの効率化と成長を目指す企業に向けたアトラシアン製品の導入支援および運用改善コンサルティングを提供して...
GOLD SOLUTION PARTNER GxP GxP Incorporated. (株式会社GxP) 株式会社GxPは、アトラシアン製品を通してお客様を発展させるためのベストプラクティスをご提供いたします。十数年にわたるアトラシアンのソリュ...	SILVER SOLUTION PARTNER EXEO Digital Solutions EXEO Digital Solutions, Inc. エクシオ・デジタルソリューションズは、単なる既存業務のIT化にとどまらず、すべての人をとりまく社会や生活がデジタルで変革される世界の実現に...	SILVER SOLUTION PARTNER BIPROGY BIPROGY BIPROGY株式会社は、デジタル・トランスフォーメーション（DX）に向けた最新アーキテクチャー、プロセス、ツールによりモダナイゼーションを推進...	SILVER SOLUTION PARTNER TAGBANGERS Tagbangers, Inc. タグバンカーズは、アプリケーションのモダナイゼーションを推進し、企業文化の成長を支援する独立系のソフトウェアデザインエージェンシーです。...

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://partnerdirectory.atlassian.com/ricksoft-co-ltd>
<https://www.atlassian.com/partners>

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 大成大手町ビル16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 なる 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

<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

2025年2月期 財政状態

- ▶ 先行き不透明な環境下でも安定経営を可能にする十分な手元資金
- ▶ 費用コントロールを行いながら、成長投資を確実に行う

(単位：百万円)

		2024/2期	構成比	2025/2期	構成比	増減
資産の部	流動資産	5,693	95.4%	6,260	93.7%	566
	固定資産	271	4.6%	417	6.3%	146
	資産合計	5,965	100.0%	6,678	100.0%	712
負債の部	流動負債	3,166	53.1%	3,598	53.9%	431
	固定負債	31	0.5%	50	0.8%	19
	負債合計	3,197	53.6%	3,649	54.6%	451
資産の部	純資産合計	2,767	46.4%	3,029	45.3%	261
	負債純資産合計	5,965	100.0%	6,678	100.0%	712

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。