



決算説明資料 (成長ビジョン)

Reignite2030

2025年4月14日

リックソフト株式会社
(東証グロース：4429)



私たちは今、企業としての原点を見つめ直す重要な岐路に立っています。これまでの歩みを振り返る中で、私たちの存在意義は常に「お客様への真の価値提供」にあったことを再認識しました。そして、これからの時代において、その価値をより一層高めるためには、単なる原点回帰ではなく、未来を見据えた変革が求められます。

今回の成長ビジョンでは、「Reignite（再点火）」をキーワードに掲げました。これは、私たちの原点に立ち返りながらも、デジタルトランスフォーメーション（DX）や人工知能（AI）といった先進テクノロジーを積極的に取り入れ、これまでにない新たな顧客体験と価値創造を実現していくという決意を表しています。

「Reignite」は、私たちの情熱を再び燃やし、ビジネスの可能性を再点火する計画です。今回の戦略変更を通じて、変化の激しい時代においても持続的に成長できる企業基盤を築いてまいります。

代表取締役 大貫浩

POINT **01** いまおこっていること

POINT **02** ではどうするか？

POINT **03** 数値目標と投資戦略

POINT **04** Appendix

現在、事業環境の急速な変化が発生しています

当社の対応や結果

他のAtlassianパートナーがライセンスの価格競争を仕掛けてきている



これまでライセンスに同梱していた**サポートサービスを分離**して販売



ライセンス販売



ライセンス案件はロストすることなく**売上は順調**だが**利益率は悪化**した



分離したサポート(SI売上)



以前と同等利益となるサポートサービスを**販売できていない**

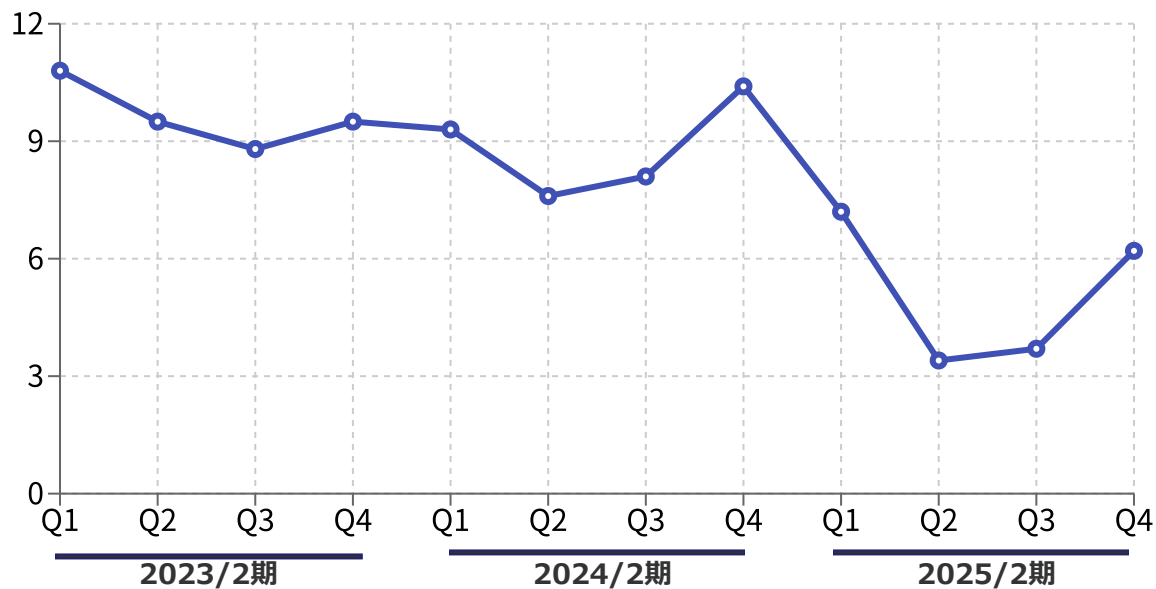


顧客は増収減益の影響で
単なるサポートサービスには投資を手控える傾向



ライセンス本体のみを購入し、サポートの更新を見送るなど

これらの結果、営業利益率は2025/2期Q2より急激に低下



反省点

ライセンス販売中心の考え方に注力しすぎた結果、当社本来の強みである『顧客に合わせた付加価値の提供』の優先度が下がり顧客ニーズを十分に捉えられなかった。

原点回帰

**顧客に合わせた付加価値を
提供するビジネスモデルへ**

顧客が抱える業界ごとの課題とは

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

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。



一緒に解決



これからメインとなるビジネスモデル

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



国内では業界のリーディングカンパニーを含む大手企業が多く、
グローバルにも多くの顧客を持つことが当社顧客層の特徴

東証プライム市場に
上場している顧客数

150社

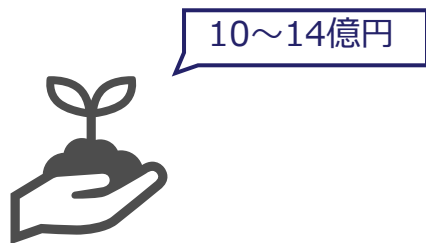


グローバル顧客数
(自社ソフトウェアの導入顧客数)

8000社



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



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



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

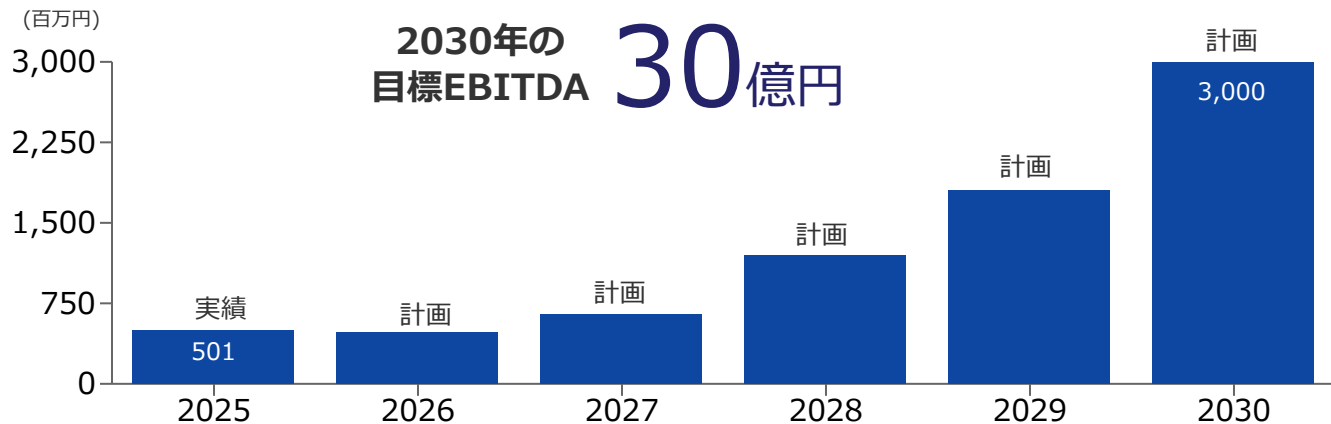
利益(EBITDA)の遷移イメージ

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



注：今後、EBITDAの実績値と計画値に対する達成状況の分析を継続して開示します。



Appendix



ミッション：DX、AI、新しいアイデアで「未来の働き方を創造する」

会社概要

社名 | リックソフト株式会社

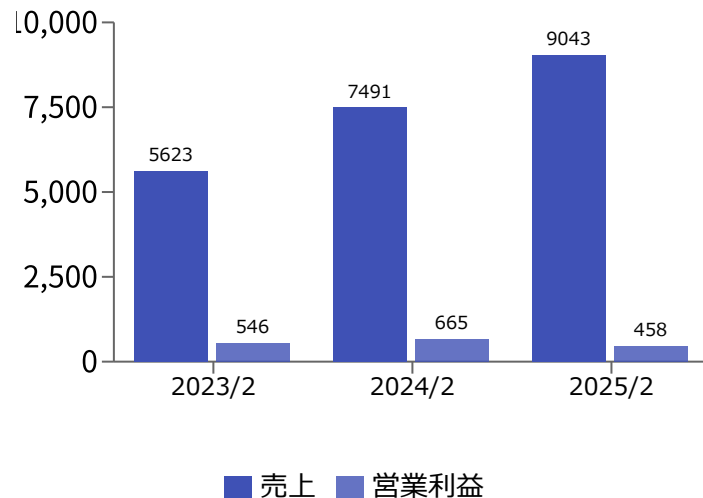
所在地 | 東京大手町、名古屋
US カルフォルニア州(米国子会社)

事業 | ・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

要員 | 社員 約150名、協力会社 約40名

特徴 | 大手顧客中心(東証プライム 150社以上,従業員
2000名以上175社以上)

連結実績



日本/各業界/顧客毎の特性に合わせ、先進テクノロジーと新しい考え方を最適化した実装で提供。リリース後も価値提供を継続。

01

ソリューションの始まり

コンサルティングからスタートし、顧客課題を深掘り解決策を体系化します。

02

最適化カスタマイズ

世界標準プラダクトに、日本や業界特有の習慣を組み込み、あるべき姿として最適実装を提供します。

03

顧客価値視点のサポート

システム稼働後もサポート/BPOや研修を通じ、顧客へ価値提案し続けます。

グローバルから先進テクノロジーを発掘し、密に協業する戦略

☑ **Atlassian**

アジャイル開発や情報共有の業界標準

☑ **Workato**

自動化と統合の先進的iPaasツール

☑ **Miro**

卓越したホワイトボードツール

☑ **AWS**

クラウドコンピューティングを提供

☑ **その他...**

市場でトップとなる先進テクノロジー



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

グローバル進出

最も利用されている上位15業務アプリ

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

日本国内で最も利用されている上位10業務アプリ

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

日本での拡大余地

出典：Okta、業務アプリの利用動向に関する年次調査「Businesses at Work 2025」

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。