第１四半期決算ダイジェスト

2021年 2月期

リックソフト株式会社

１.決算の状況

トピックス

RS Ricksoft

決算ハイライト	▶ 前年同期と比べ、売上高+16.1%を達成 売上高　：　902百万円
トピックス	▶ ３～４月はストップしていた、有償研修のオンライン化を５月より開始。コロナ終息後も引き続き継続運用する方針で構築を進めている ▶ 新型コロナウイルス感染症により、一斉在宅勤務体制で社員の安全確保の上、企業活動をストップさせずに継続 ▶ 在宅勤務支援や出社時の危険リスクに対する手当を支給（４月～）

新型コロナウィルス感染症の影響

RS Ricksoft

▶ 2021年２月期第１四半期 業績への影響

- 2021年２月期第１四半期の売上への影響は軽微であったが、営業活動や研修サービスといったお客様との対面サービス提供には影響があった
- 問い合わせ件数は**約23%増加**（前年平均比）

▶ 事業継続に大きな支障はない

- 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
- 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、営業活動を実施

▶ 感染拡大防止に関する今後の取り組み

- 【社内向け】業務を原則在宅勤務に切り替え
- 【社内向け】オンライン会議、電話会議利用の推進
- 【社内向け】出社時のマスク着用、社内換気、消毒の徹底
- 【お客様向け】有償研修のオンライン化
- 【お客様向け】オンライン、電話での商談・会議の推進

2021/2期_第１四半期 実績

RS Ricksoft

▶安定した売上成長を生むビジネスモデル

▶人事制度改定に伴う人件費の上昇・賞与引当金繰入額の積み増し、採用費支出の時期ずれ、研究開発費の大幅な増加（当期の成長戦略実行）により、経常利益は減少した

（百万円）

	2020/2期 第１四半期	構成比	2021/2期 第１四半期	構成比	前期比
売上高	777	100.0%	902	100.0%	116.1%
売上総利益	308	39.7%	339	37.7%	110.0%
営業利益	129	16.7%	90	10.0%	69.7%
経常利益	125	16.2%	89	9.9%	71.1%
当期純利益	78	10.1%	64	7.2%	82.0%

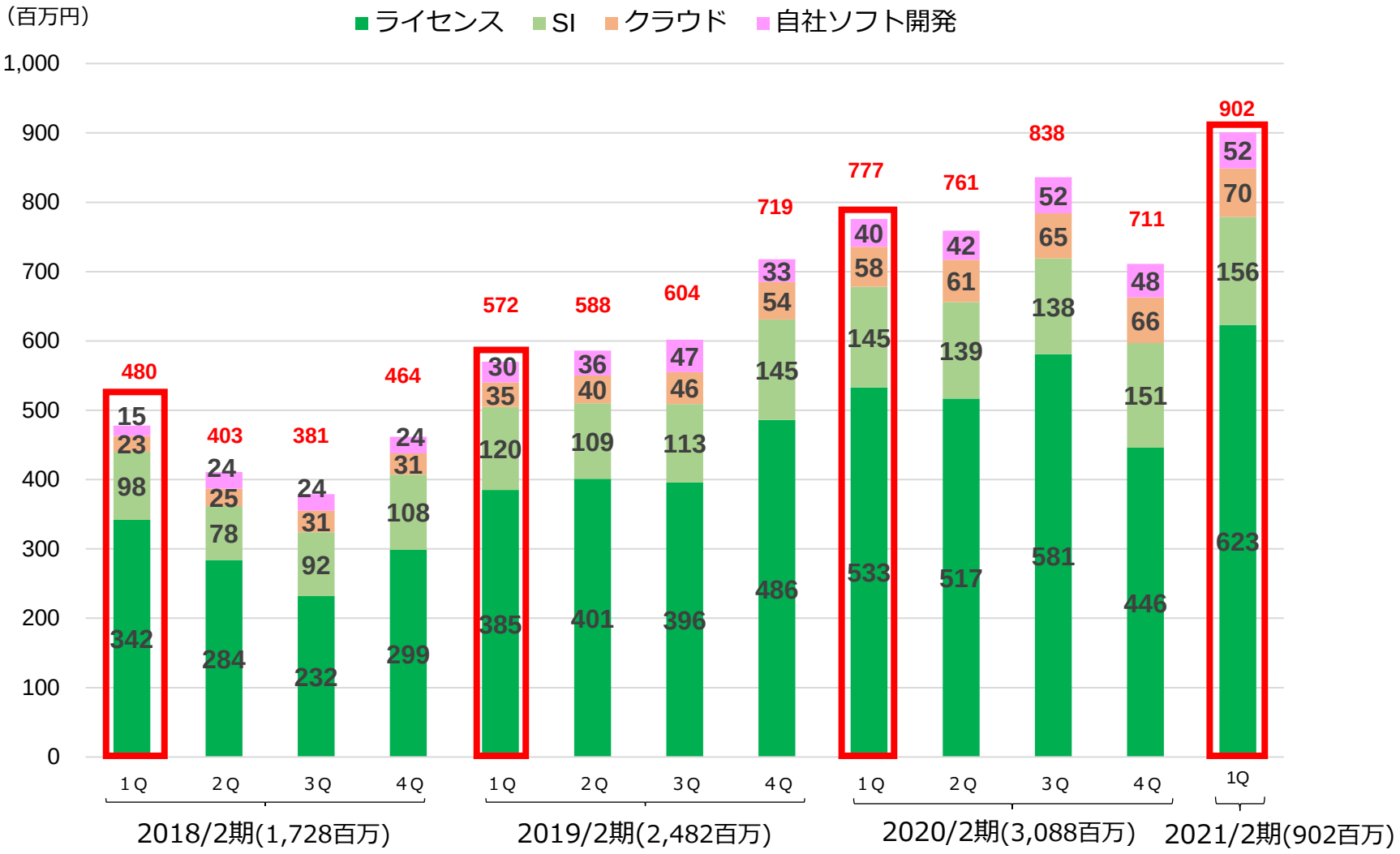
2021/2期_第１四半期 事業別売上高

RS Ricksoft

（百万円）

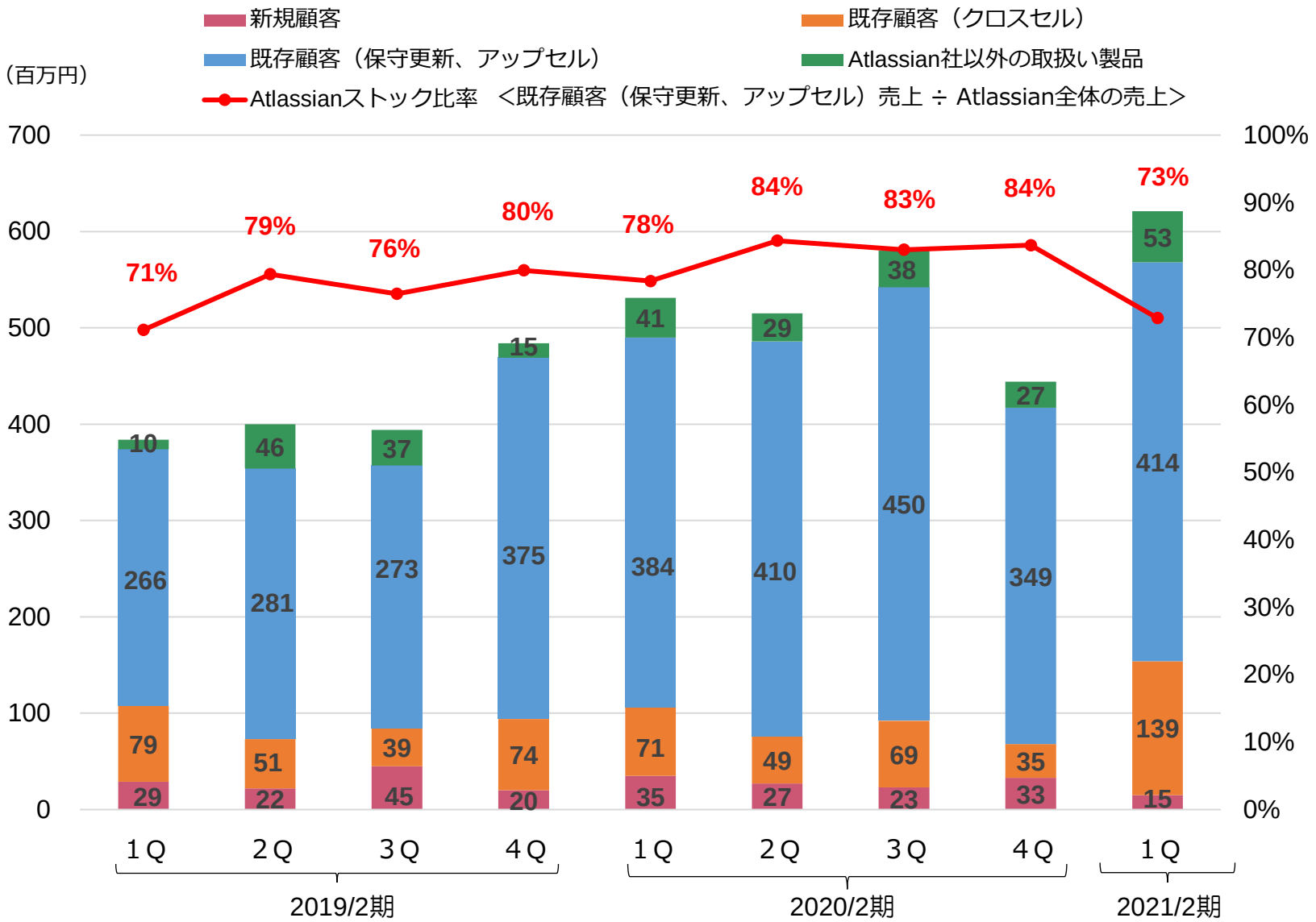
		2020/2期 第１四半期	構成比	2021/2期 第１四半期	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	533	68.6%	623	69.1%	116.8%
	SI、有償研修等	145	18.6%	156	17.4%	108.2%
クラウドサービス		58	7.6%	70	7.8%	119.4%
自社ソフト開発		40	5.2%	51	5.7%	129.4%
合計		777	100.0%	902	100.0%	116.1%

2021/2期_第１四半期 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。

2021/2期_第１四半期 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。

2021/2期_業績予想

Ricksoft

▶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.当社の特徴と成長基盤

当社の特徴

▶当社は顧客からの問合わせを起点に営業をかけるインバウンドセールスの体制をとっているため、少数の営業人員で新規・ストック売上を伸ばし続けることが可能

先行マーケティング

市場環境の変化を素早くとらえ、
様々な方法でマーケティング活動

- イベントへの出展
- ニュースリリース
- 雑誌掲載
- オンライン広告
- SNS

最適化された組織

営業は多くの顧客の要望を詳細に
聞くことに時間をかけることが可能

- HPの資料ダウンロードのリードや問合せより、見込客への迅速な営業
- 2年目以降の更新は営業サポート部門が管理
- 通常の営業とは別に、専門知識をもつプリセールスが技術面の営業活動を行う
- 全従業員の41%を占める技術者が、導入から運用までを徹底技術サポート
- 顧客の質問に対応するヘルプデスクが常駐

当社が選ばれる理由

当社ならではの
付加価値を高め続ける

- Platinumパートナーに裏打ちされた資格技術者の数
- 蓄積されたノウハウ
- 顧客の環境に柔軟に対応する自社クラウドの提供
- 顧客の質問に対応するヘルプデスクが常駐
- 自社研修の開催、自社ガイドブックの販売

主要サービスの概要

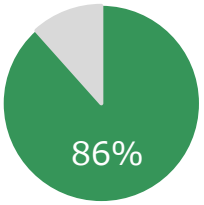
Ricksoft

- 高い割合を占めるライセンス販売で安定したビジネス基盤
- 当社独自ビジネスであるクラウドサービスと自社ソフト開発

ライセンス&SIサービス

お客様の課題解決の為に、提案からライセンス販売、製品コンサルタントとしての改善プロジェクト参画やSI、研修、運用支援を行うサービスで、右記の製品等を取り扱っています

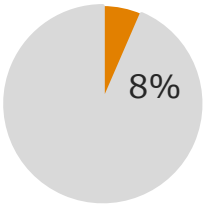
- Atlassian製品
- Alfresco製品
- Tableau製品
- Workato製品



クラウドサービス

お客様へ当社グループで取り扱う製品の稼働環境としてのクラウド環境提供を迅速に行っております。24時間 365日対応、取り扱い製品の専任技術者が運用管理するフルマネージドクラウドサービスとなっております

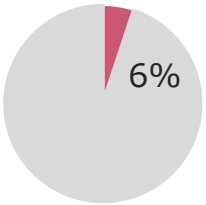
- RickCloud



自社ソフト開発

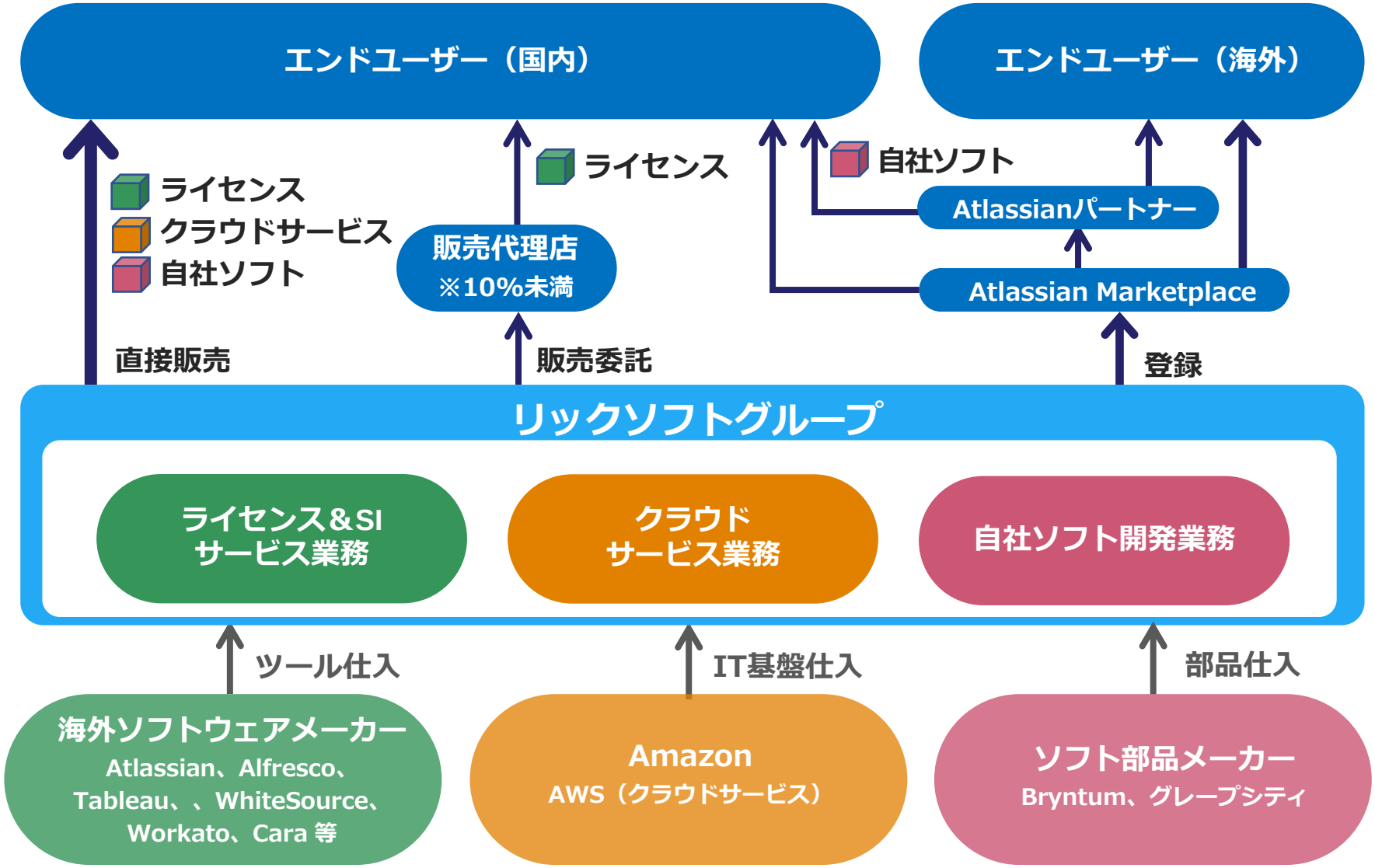
Atlassian社の主力製品であるJiraやConfluenceの拡張機能を、アドオン製品として開発を行っており、国内・海外に販売しています

- WBSガントチャート
- Excel Like Issue Editor
- Alfresco Connector



※各円グラフは各事業の2021年２月期第１四半期の売上高の割合（連結ベース）

ビジネスモデル


エンドユーザー（国内）
エンドユーザー（海外）
ライセンス
クラウドサービス
自社ソフト
ライセンス
販売代理店
※10%未満
自社ソフト
Atlassianパートナー
Atlassian Marketplace
直接販売
販売委託
登録
リックソフトグループ
ライセンス＆SI
サービス業務
クラウド
サービス業務
自社ソフト開発業務
ツール仕入
IT基盤仕入
部品仕入
海外ソフトウェアメーカー
Atlassian、Alfresco、
Tableau、、WhiteSource、
Workato、Cara 等
Amazon
AWS（クラウドサービス）
ソフト部品メーカー
Bryntum、グレープシティ

収益構造

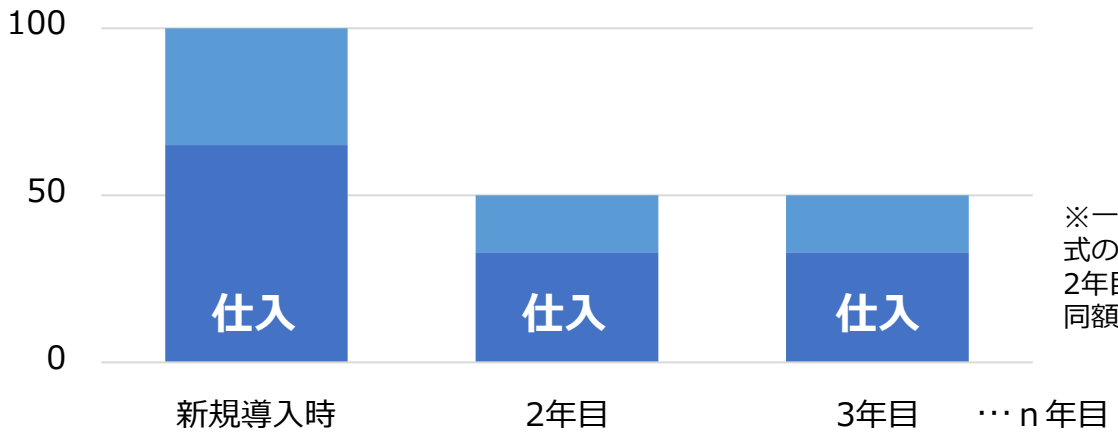
ライセンス&SIサービス

ライセンス

■ ライセンス販売
- ➢ 新規：新規導入時にAtlassian社からライセンスを仕入れてお客様に販売
- ➢ 更新：保守費用として２年目以降、毎年ライセンス更新が必要
- ➢ 新規、更新ともに手続きした月に売上計上

■ Atlassianライセンスの特徴
- ➢ 当社はパートナーランクに応じたディスカウント価格で仕入
- ➢ 当社の付加価値を製品に重ねて、独自の商品価格設定が可能

Atlassianライセンスの収益モデル



※一部サブスクリプション式の製品もあり、この場合は2年目以降も新規購入価格と同額にて更新。

SI

■ ライセンス導入にともなうコンサル等の支援作業、アドオン開発

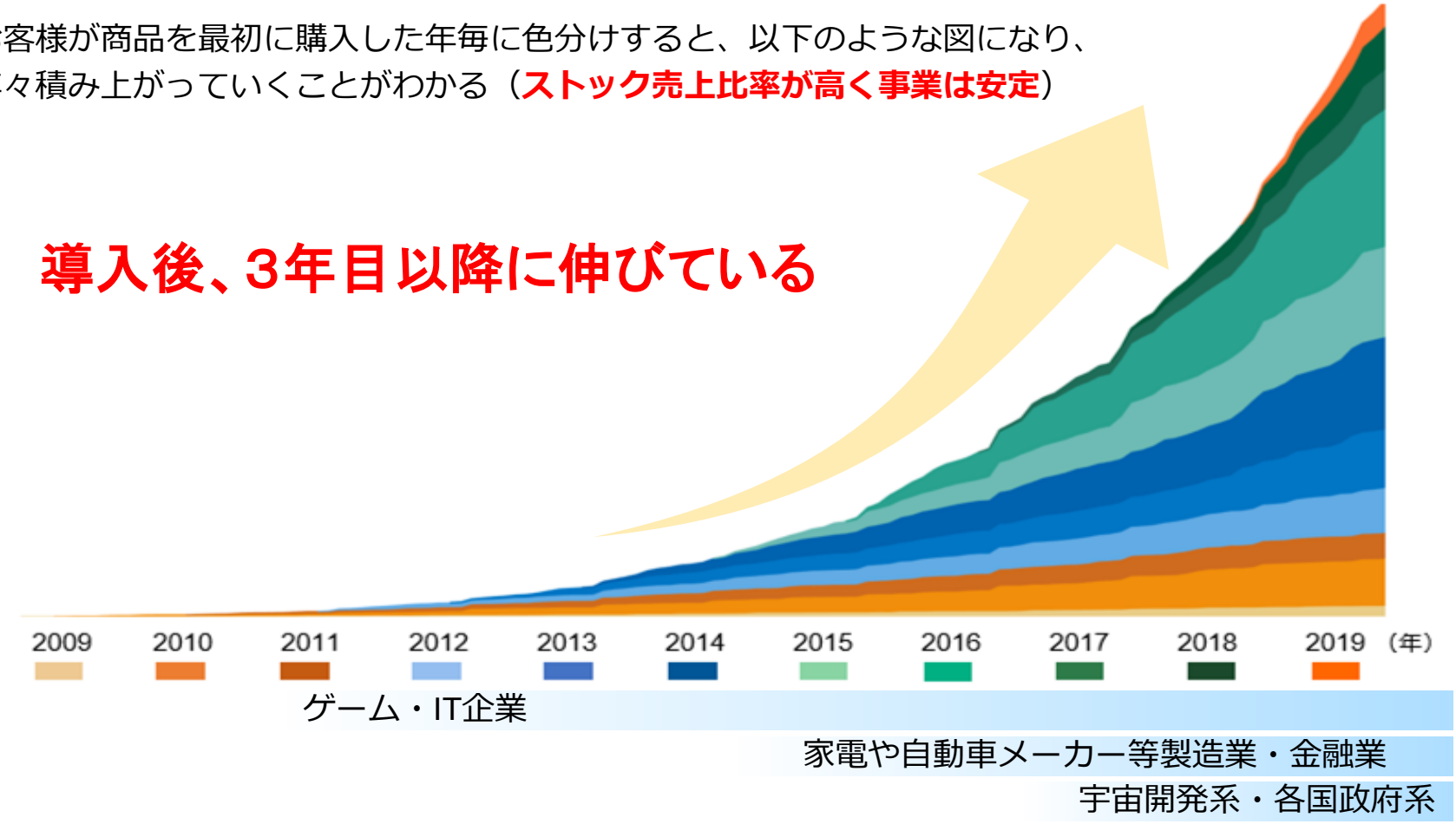
■ 案件ごとに個別見積り → 作業 → 検収基準 or 工事進行基準で売上を計上

Atlassianライセンス取引の積上げ実績

Ricksoft

- ▶当社のこれまでの戦略として、最初は一部署等の小規模組織に導入を促し、当該部署等での成功体験を足掛かりとして、全社的な標準ツールとしての採用等の横展開を進めてきた
  ⇒**Land and Expand**（まず使ってもらい、気に入ったら拡大していく）⇒ **保守更新/アップセル**
- ▶お客様が商品を最初に購入した年毎に色分けすると、以下のような図になり、年々積み上がっていくことがわかる（**ストック売上比率が高く事業は安定**）

導入後、3年目以降に伸びている



収益構造

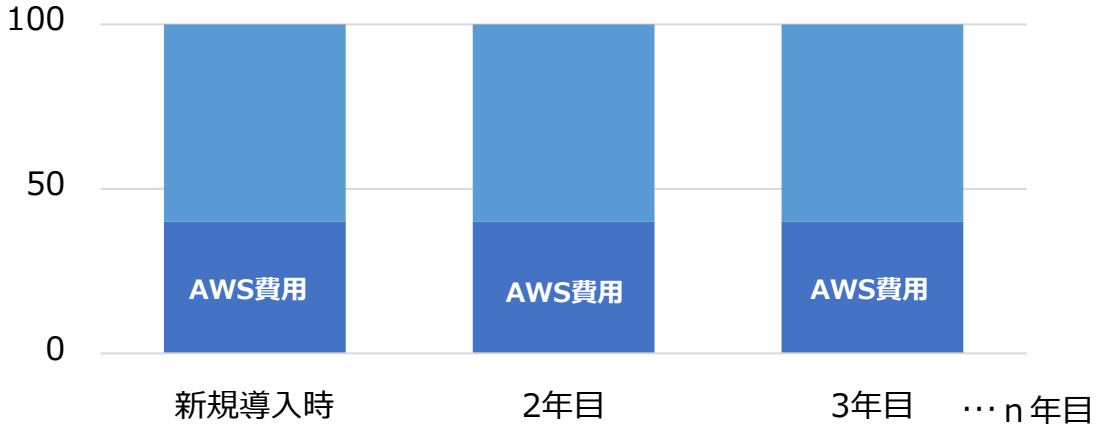
Ricksoft

クラウドサービス

■ 当社がAtlassian製品等の稼働環境を提供し、お客様に代わり運用・監視を実施
- ライセンスとは別に、AWS *上に構築した稼働環境の利用料と運用費をお客様よりいただく
- 利用開始後、毎月売上を計上（12か月間に按分して計上）

AWS*：Amazonが提供しているWebサービスの総称で、クラウドコンピューティングを利用して、ストレージやデータベース、サーバなど、さまざまなサービスを貸し出している

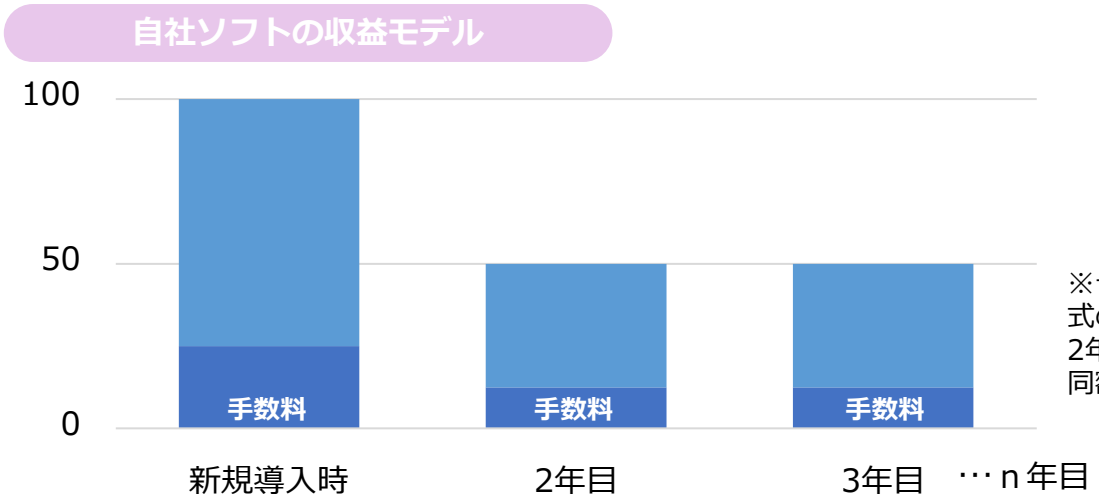
クラウドサービスの収益モデル



収益構造

自社ソフト開発

■ Atlassian社の製品を機能拡張するアドオン製品を自社で開発
- ライセンス販売と同じ収益モデル
- 自社ソフトウェアは〝Atlassian Marketplace〟を介して販売されるが、この使用料として、Atlassian社に対して販売価格の25%の手数料を支払う

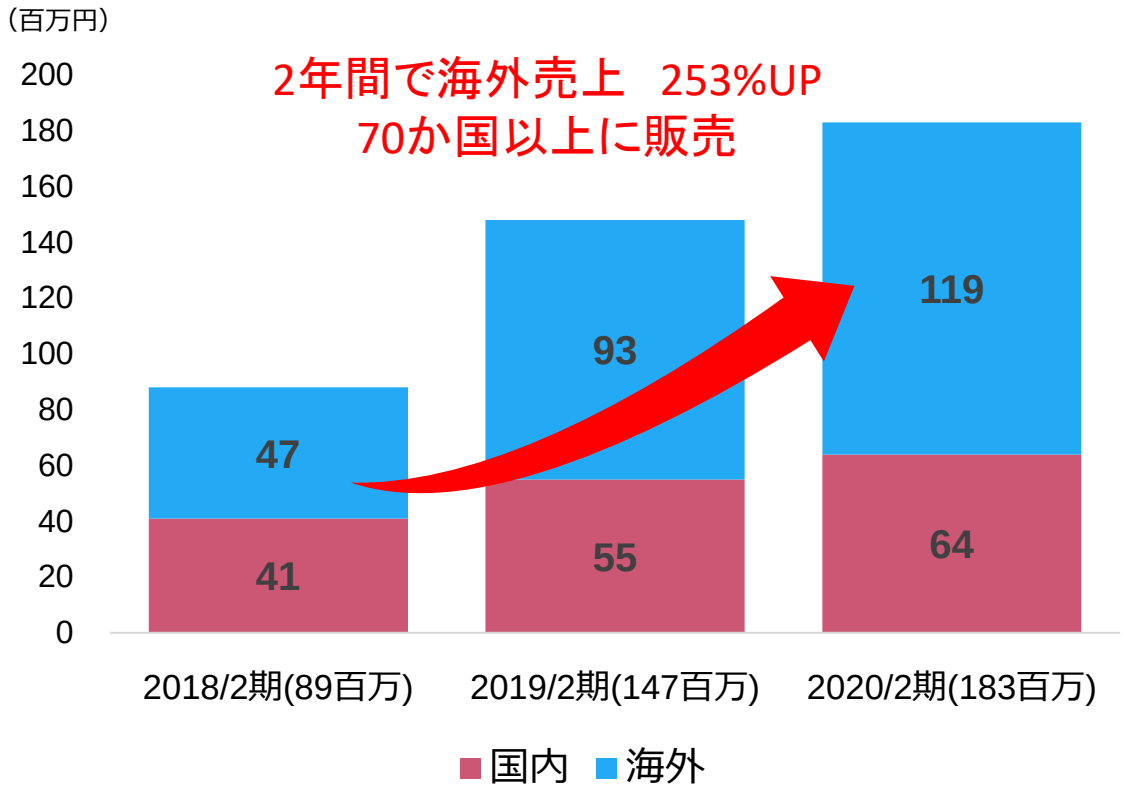


※一部サブスクリプション式の製品もあり、この場合は2年目以降も新規購入価格と同額にて更新。

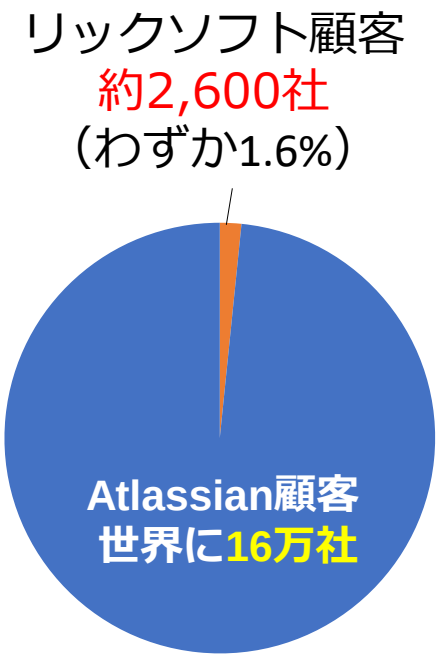
成長基盤①

- 自社ソフトのメイン市場を、伸びしろのある海外に設定
- 2016年12月設立の米国子会社Ricksoft, Inc.が海外に合うセールス・マーケティングを実施
- 2019年12月にリリースした「WBS Gantt-Chart for Jira Cloud 」の販売拡大を強化する

自社ソフト開発の売上高推移



今後の市場拡大の可能性



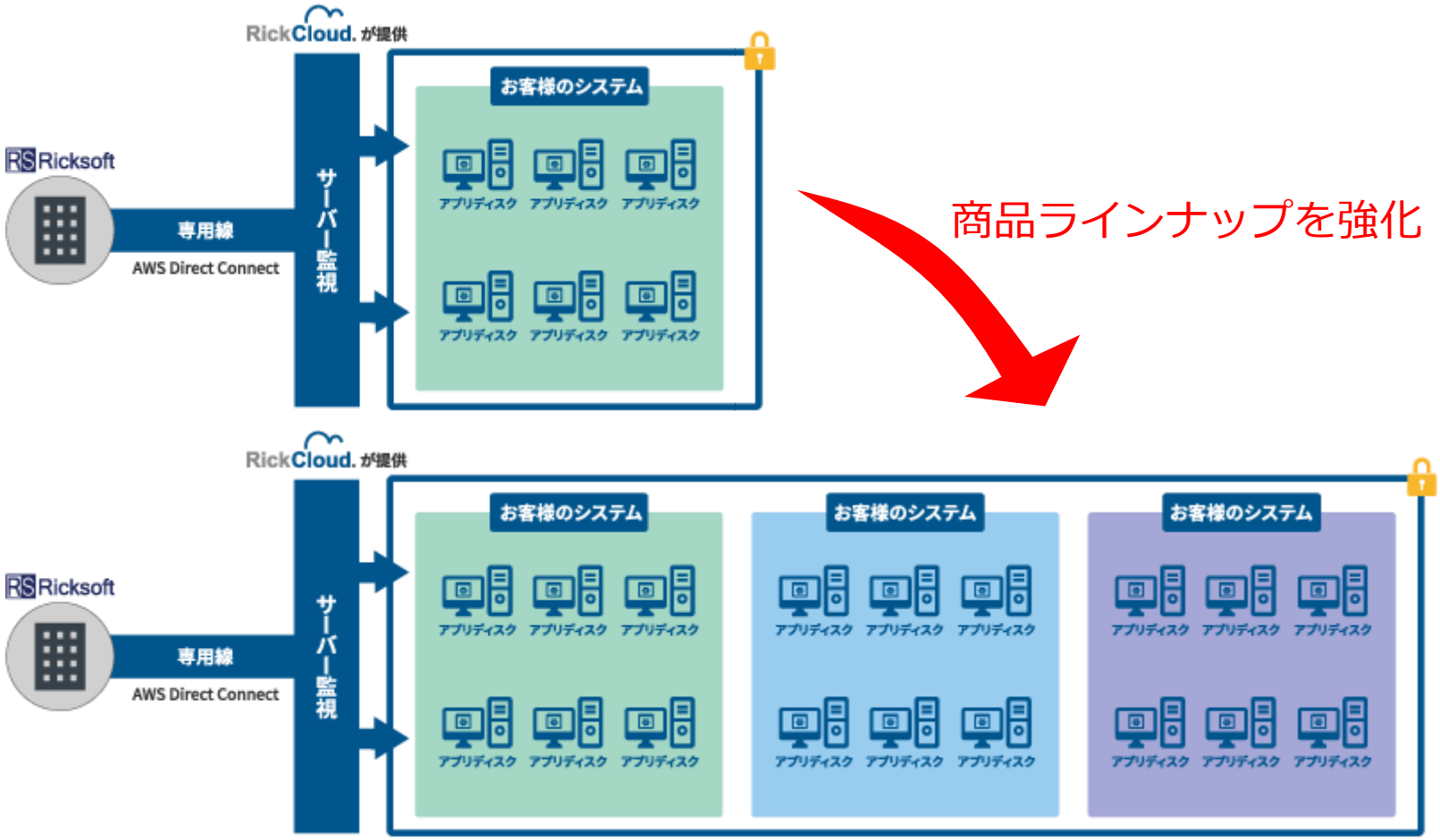
（2020年５月時点）

成長基盤②

Ricksoft

▶クラウドサービスの商品ラインナップを強化 ⇒ 今までは特定のAtlassian製品のみ

▶お客様の積極的なクラウド利用の流れ ⇒ お客様の考えがクラウド移行し、ビジネス加速へと変化



成長基盤③

RS Ricksoft

- Atlassian製品以外も随時取扱い開始 ⇒ Atlassianで築いた顧客層へクロスセル
- Slack社のサービスパートナーになり提案力強化 ⇒ 世界で7社、日本で2社のみ
  （AtlassianのパートナでかつSlackのサービスパートナーはAPACで当社のみ）

Atlassian社以外の主要な取扱い製品

製品例	内容
Alfresco ※2017/3 取扱い開始	<膨大なコンテンツの一元管理> 大量のデーター(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
Tableau ※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
WhiteSource ※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
Workato ※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
Tricentis ※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

RS Ricksoft