



決算説明資料

2026年2月期

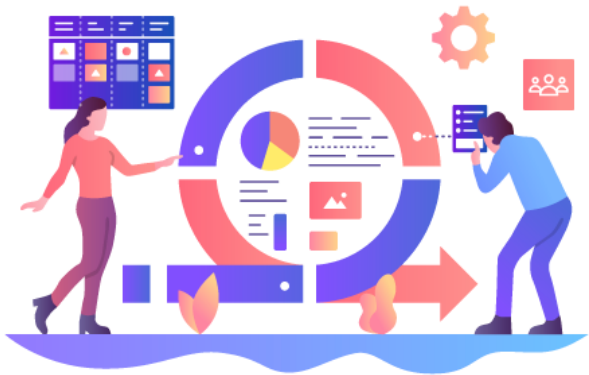
リックソフト株式会社
(東証グロース：4429)



目次

01. 2026年2月期業績

02. Appendix



01.2026年2月期業績



2025年2月期 決算ハイライト

業績	<ul style="list-style-type: none">前年同期比較では、売上高 108億円（前期比 20.4%増） 営業利益 3.7 億円（前期比 17.8%減）の増収減益
ポイント	<ul style="list-style-type: none">テクノロジーソリューション売上が前期比19.7%、プロフェッショナルサービス売上が前期比53.5%と好調に推移契約負債は前年同期比90%増の44億円へと大幅に積み上がり、今期売上の堅調が表れたとともに、来期以降の収益の安定性と成長を担保する強固な基盤が構築された
トピックス	<ul style="list-style-type: none">構造改革『Reignite2030』を最優先で押し進めているアトラシアン事業をはじめとした将来のグローバル展開を見据え、BiPlus Vietnam Software Solutions Joint Stock Company（本社：ベトナム・ハノイ）と資本業務提携フィナンシャル・タイムズ社『High-Growth Companies Asia-Pacific 2025』アジア太平洋地域の急成長企業500社に8年連続で選出（2026年3月）

2025年2月期実績

- ▶ 売上は、対前年同期比 20.4%増、引き続き堅調に推移
- ▶ ライセンス原価の上昇を、プロフェッショナルサービスの売り上げ増加により打ち消し、売上総利益は前期と同等額となった
- ▶ 役員退職慰労引当金計上により販管費が一時的に増加した

(単位：百万円)

	2025/2期	2026/2期	増減額	前期比
売上高	9,043	10,892	1,848	20.4%
売上総利益	2,373	2,373	0	0.0%
売上総利益率	26.3%	21.8%	-	△4.5ポイント
販管費	1,915	1,996	81	4.2%
販管费率	21.2%	18.3%	-	△2.9ポイント
営業利益	458	376	△81	△17.8%
営業利益率	5.1%	3.5%	-	△1.6ポイント
経常利益	461	357	△104	△22.7%
当期純利益	355	263	△91	△25.8%

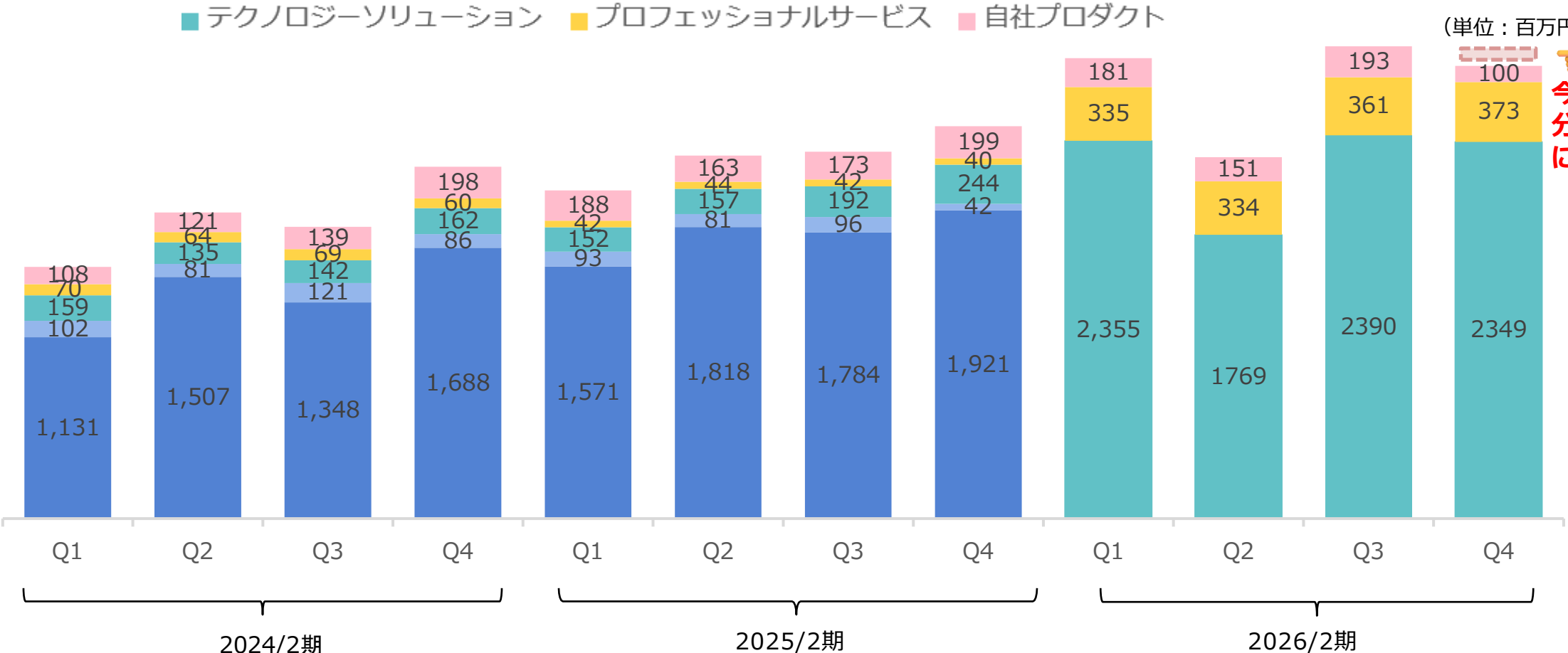
2026年2月期 サービス別 売上高

- ▶ テクノロジーソリューション売上及びプロフェッショナル売り上げはともに大幅な増加
- ▶ 収益実態に即した運用適正化が進展した結果、当四半期の自社プロダクト売上の一部を翌期以降の収益として契約負債へ振り替えた

(単位：百万円)

売上区分	2025/2期	構成比	2026/2期	構成比	前期比
テクノロジーソリューション	7,405	81.9%	8,863	81.4%	19.7%
プロフェッショナルサービス	914	10.1%	1,403	12.9%	53.5%
自社プロダクト	723	8.0%	625	5.7%	△13.6%
売上高合計	9,043	100%	10,892	100%	20.4%

四半期別 サービス別 売上高

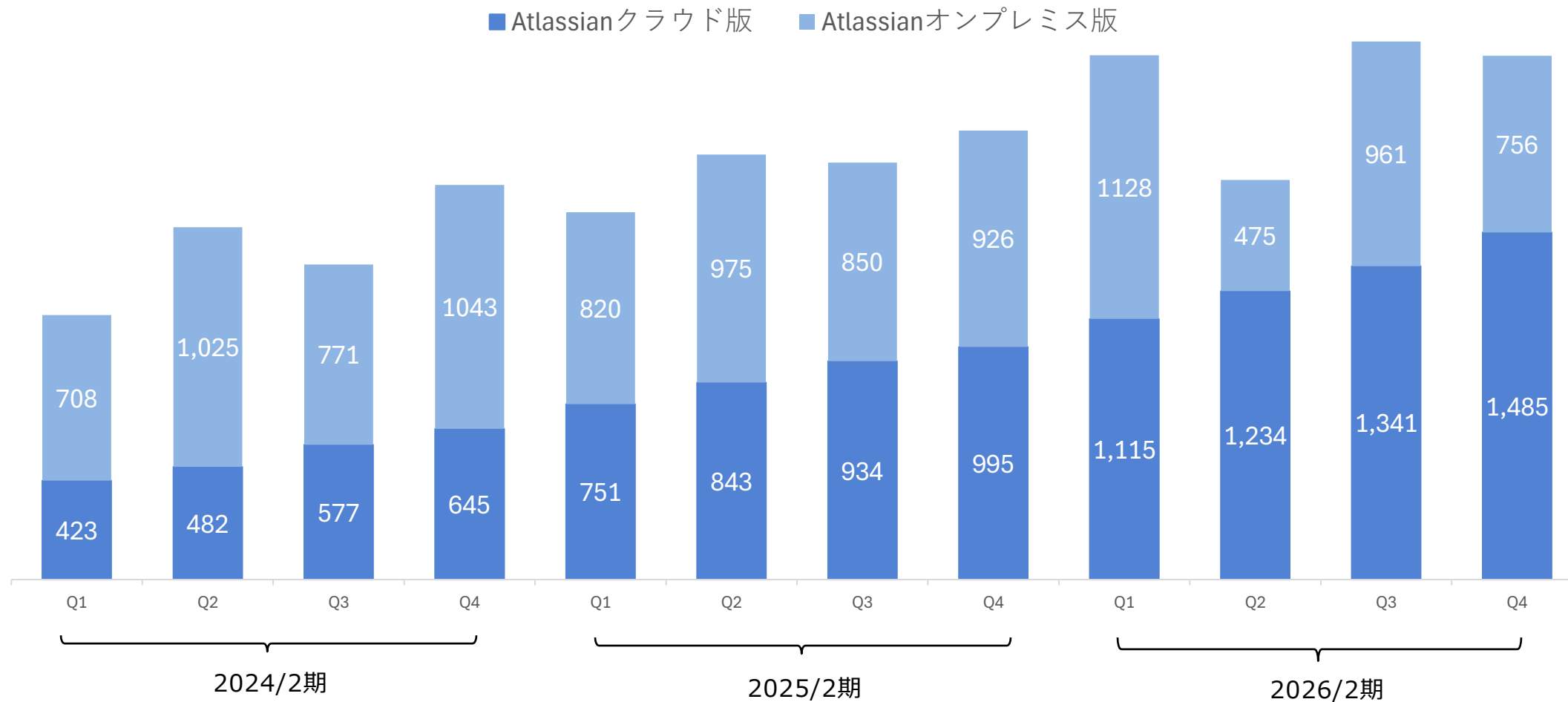


👉
今4Q計上
分より翌期
に計上へ

※2025/2期までは ■ Atlassianライセンス ■ Atlassian以外ライセンス ■ SI ■ マネージドサービス ■ 自社ソフト開発 区分で計上しています

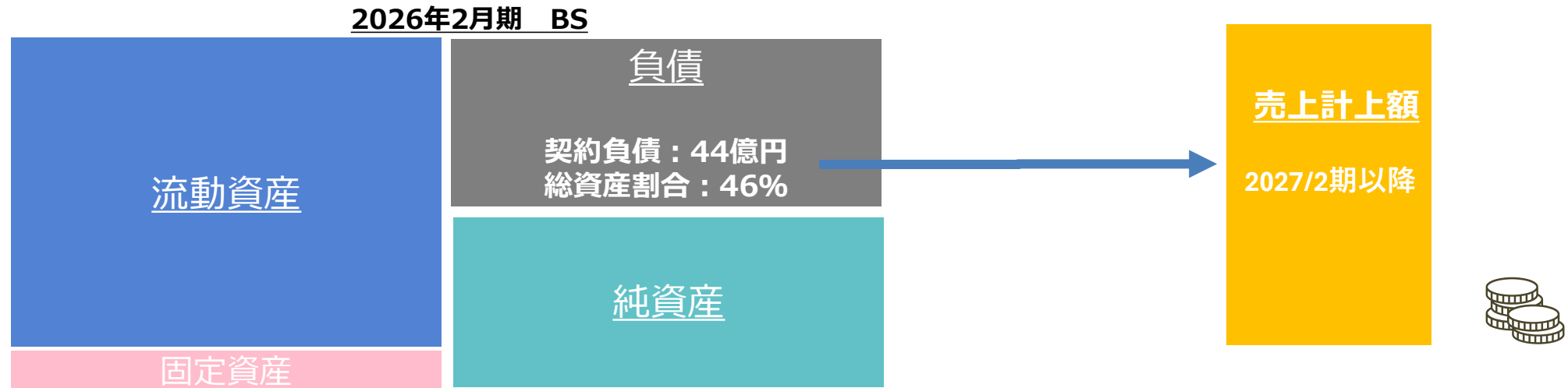
Atlassianライセンス商品 種類別 売上高

(単位：百万円)



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

来期以降の売上の積み上がりについて



- 契約負債は2025年2月末：23億円から、2026年2月末：44億円へと2倍近く急増
- 将来の売上の「貯金」が過去最高水準で積み上がっていることを示しており、前期の極めて好調な営業活動を背景とした、実質的な事業成長の加速を裏付けるものである

契約負債の考え方

(単位：百万円)

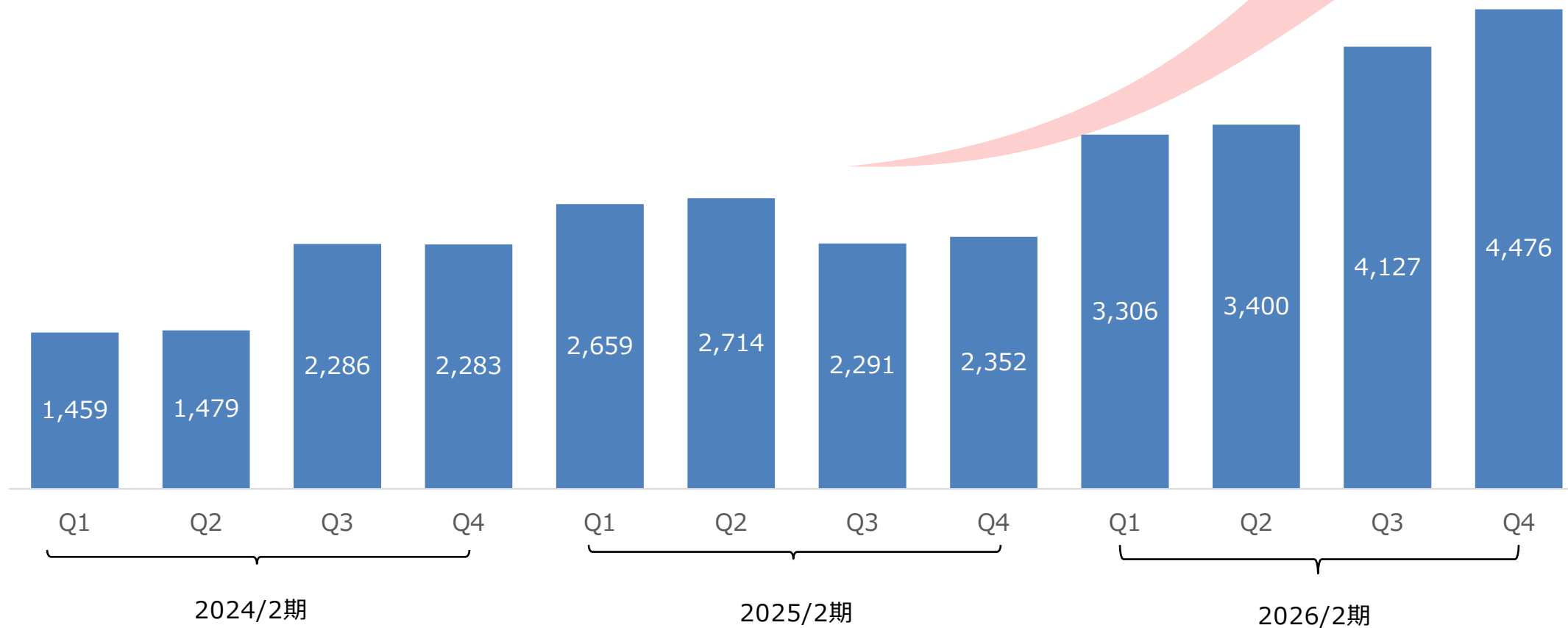
	2025/2期 実績	2026/2期 実績	2027/2期 予想
売上高	9,043	10,892	12,148
契約負債	2,352	4,476	—

- 契約負債の伸びが売上成長を大きく上回っている
- これは『Reignite2030』で掲げた「戦略パートナー」への転換が着実に進展した成果であり、顧客の成長を長期に支援する事業モデルへのシフトが明確に表れている

四半期別 契約負債推移

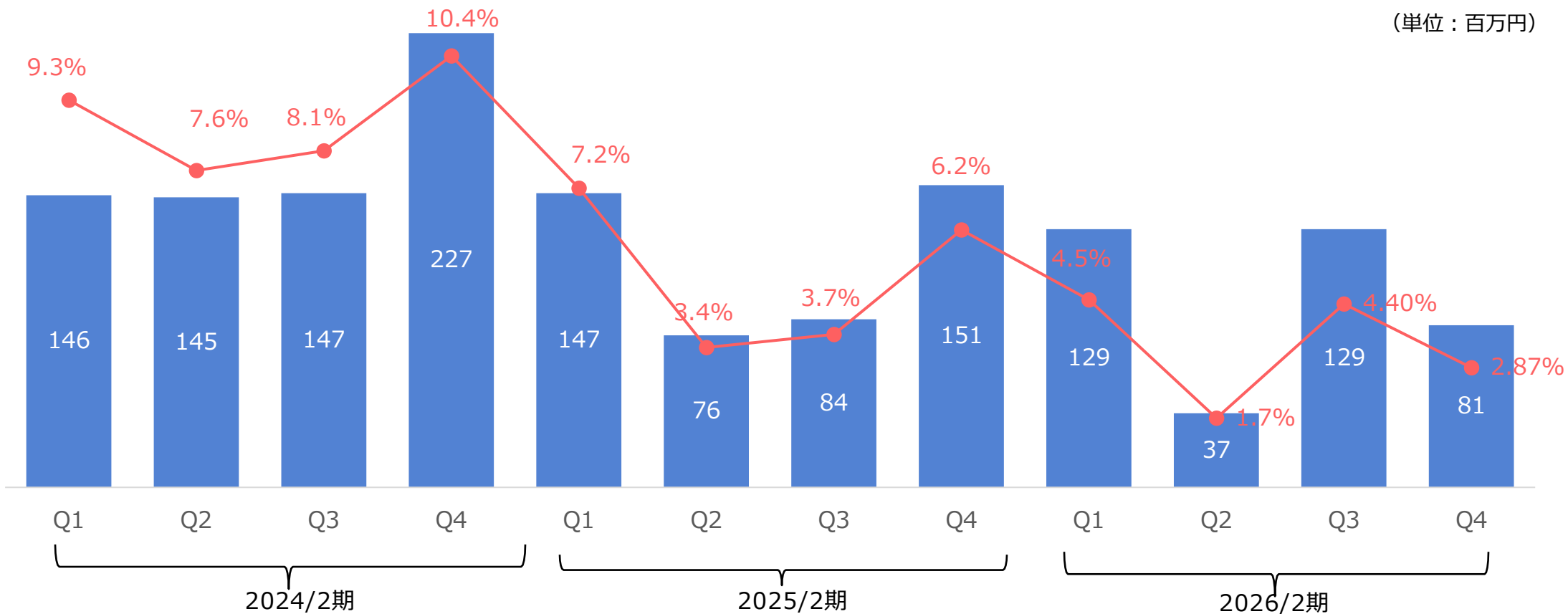
▶ 前年同期比較で90%増の4,476百万円まで積みあがった

(単位：百万円)



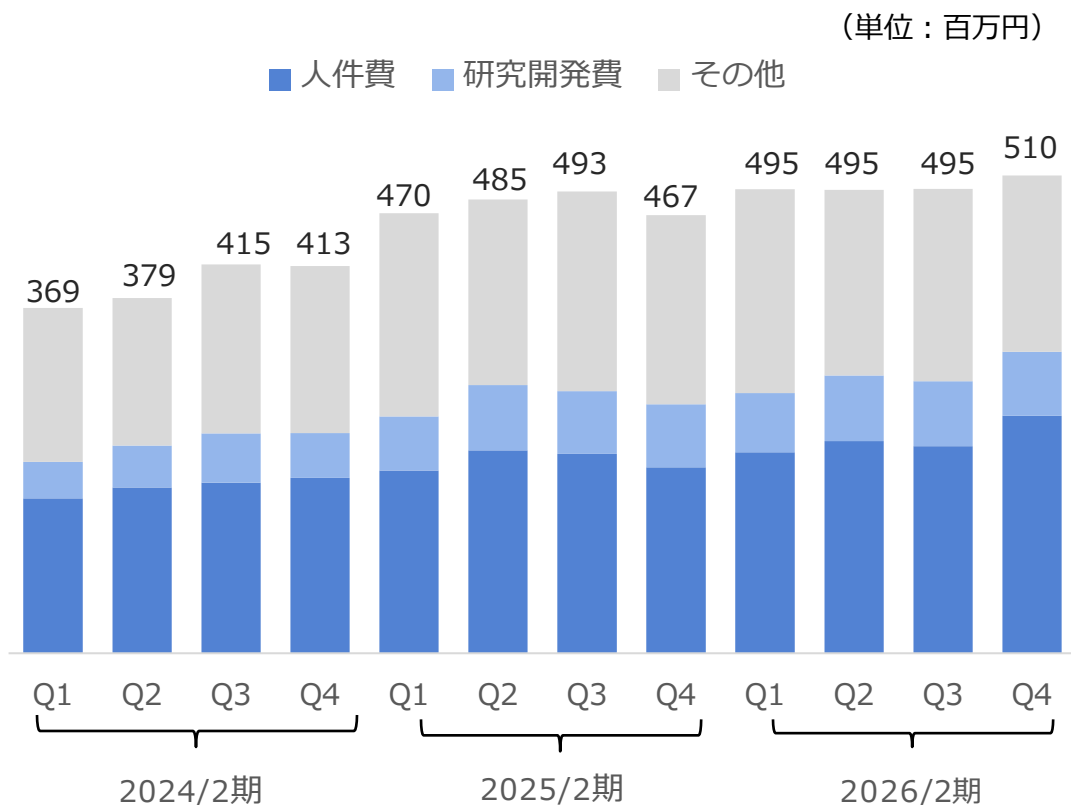
四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

- ▶ 今期はライセンス原価の上昇により、粗利率が圧迫された
- ▶ サービス構成バランスにより一時的に営業利益率が低下しているが、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、社長主導による組織構造改革を進めている



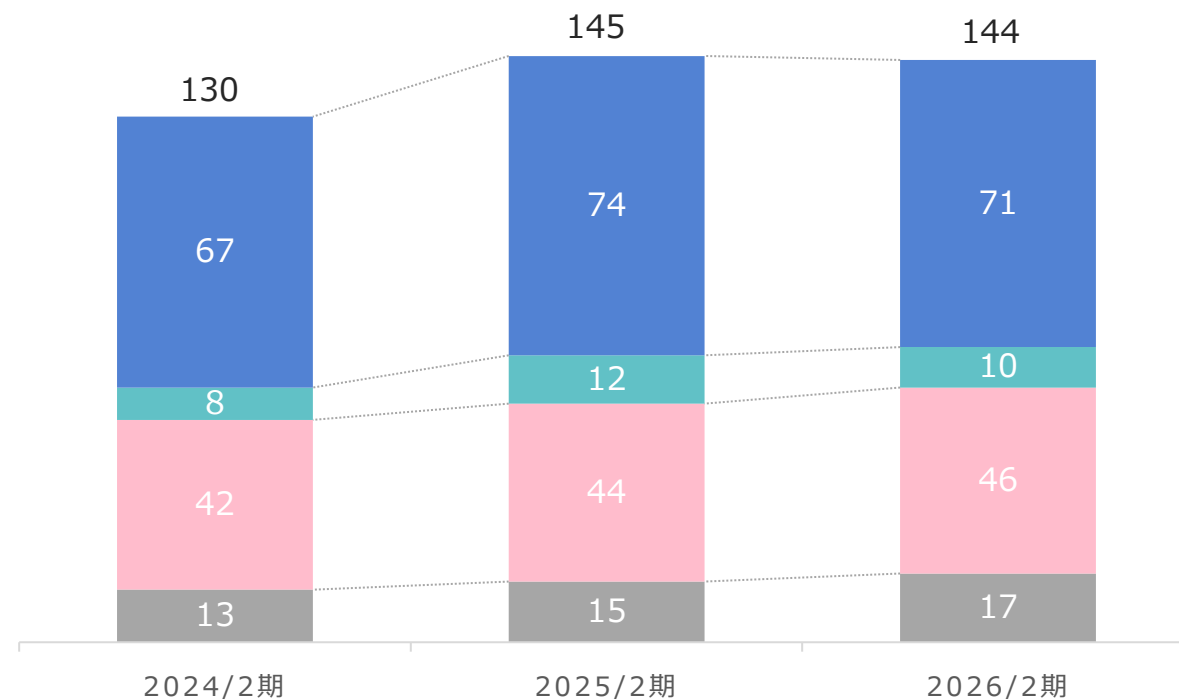
四半期別 販管費分析

販管費分析



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)



2027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
- ▶ プロフェッショナルサービスの構造改革を集中的に進めるため、一時的に受注制限をかけている
- ▶ 来期は長期的なサービスを増加させる計画であり、会計上は契約負債に大きく計上されるため
今期は営業利益が減少する

(単位：百万円)

	2026/2期 実績	2027/2期 予想	増減額	前期比
売上高	10,892	12,195	1,302	12.0%
営業利益	376	200	△176	△46.7%
営業利益率	3.5%	1.6%	—	△1.9ポイント
経常利益	357	200	△156	△43.8%
当期純利益	263	160	△103	△39.3%
当期純利益率	2.4%	1.3%	—	△1.1ポイント
一株当たり純利益	58.70円	35.48円	△23.22円	△39.55%

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



10~14億円

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



効率化による収益改善
高収益領域への集中



40~50億円

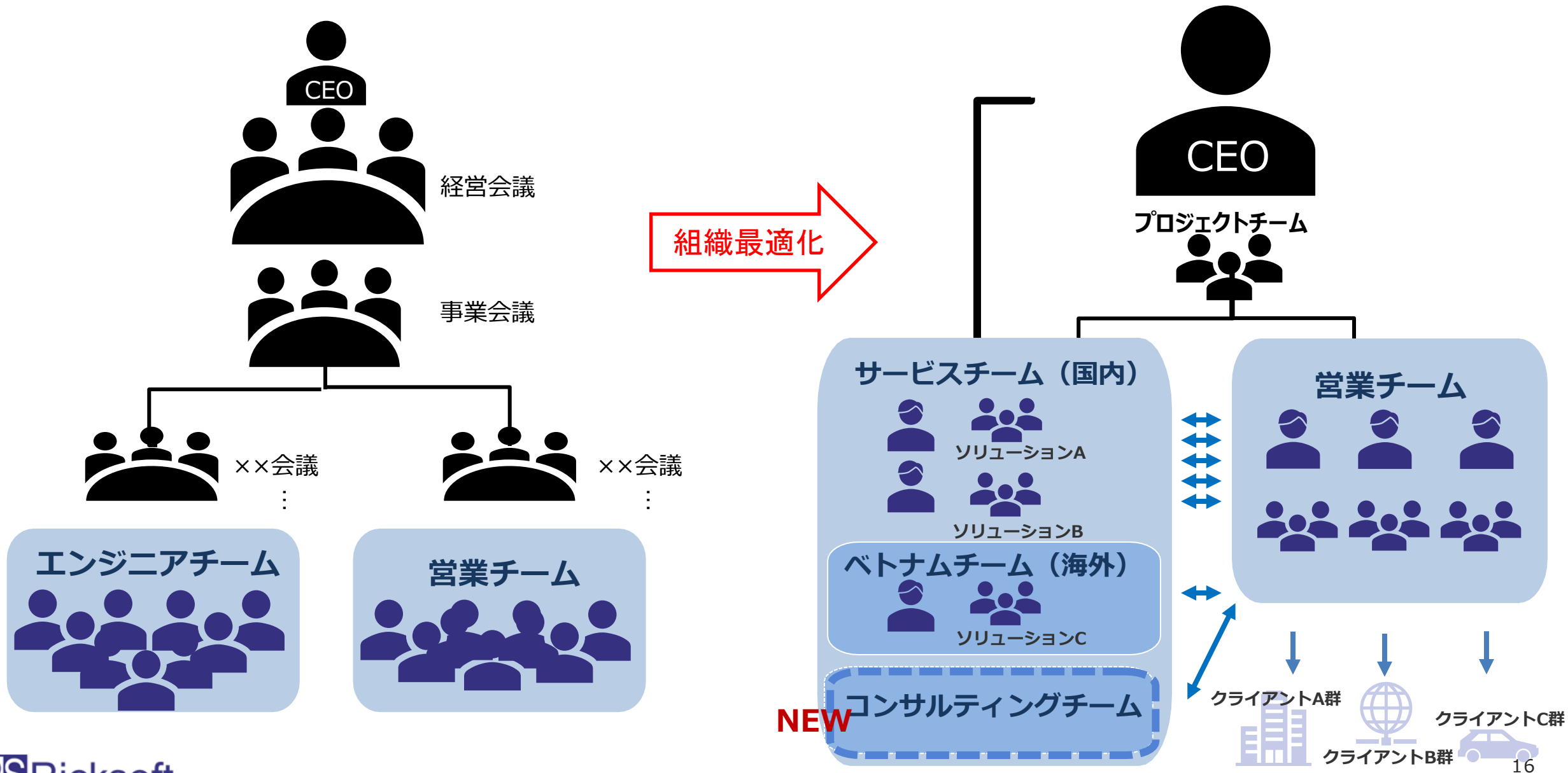
人的投資(M&A含む)

- 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



体制強化による売上拡大

構造改革の進捗状況について





ベトナム企業BiPlus Softwareとの 資本業務提携

目的：アトラシアン事業をはじめとしたグローバル展開への対応

今後は、顧客の海外需要を取り込み、グローバル対応力の強化を通じた提供価値の向上を目指していきます

あわせて、成長市場であるベトナムにおいて優秀なIT人材を確保し、事業体制の強化による売上成長を図っていきます

主要経営指標 (KPI)

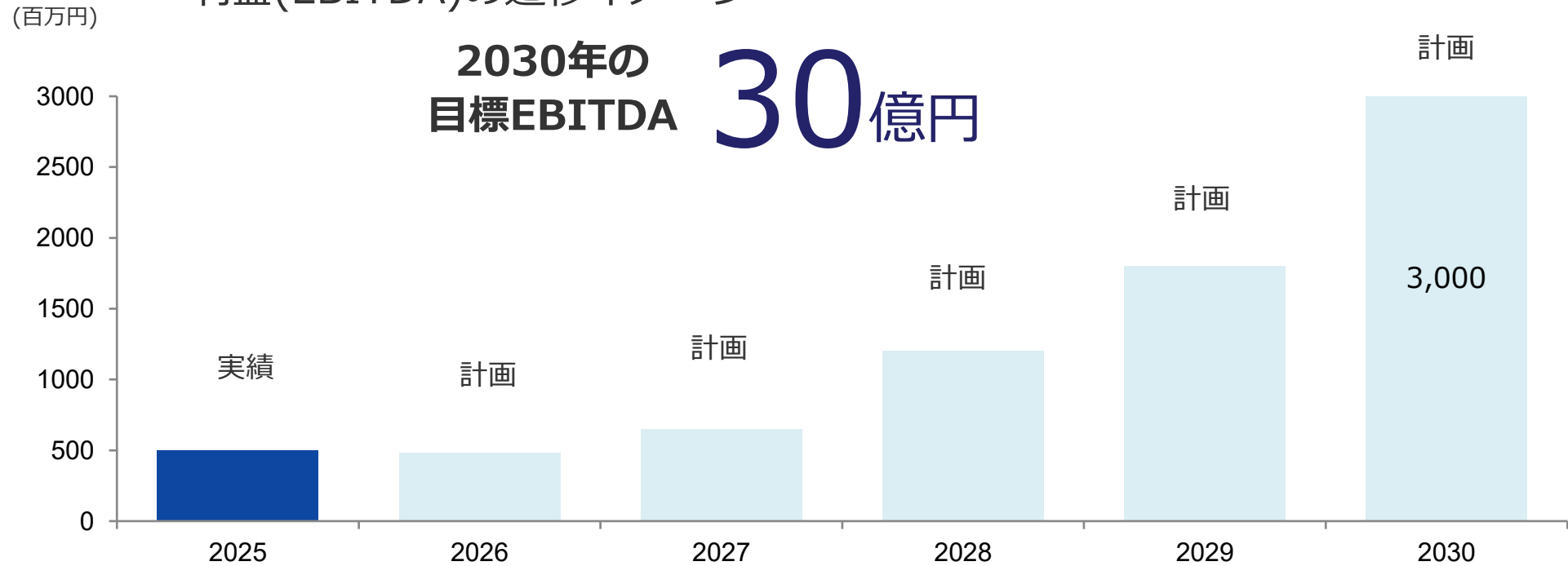
戦略投資により、下記2点を実現し、2030年にEBITDA 30億円を実現する

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

利益(EBITDA)の遷移イメージ





02. Appendix



ビジネスモデル

企業の成長とDXを支援するBtoBモデル



サービス別の収益計上

テクノロジーソリューションの収益計上

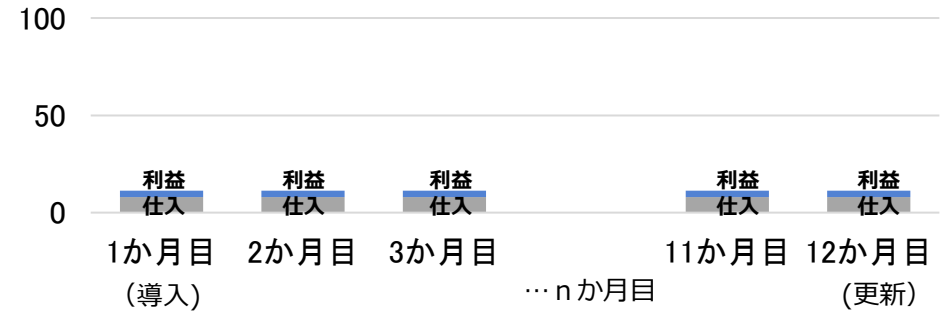
＜オンプレミス型売上＞ データセンター版 他

■ 販売時に一括売上計上



＜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)



プロフェッショナルサービスの収益計上

＜SIサービス＞

■ 案件ごとに個別見積り→作業→検収時に一括計上

＜サポートサービス、BPO 他＞

■ 月額計上 (年契約は12か月間に按分され月額計上)

自社プロダクトの収益計上

■ 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)



※開発費に加え販売価格のおよそ25%をAtlassian社に対して支払

リックソフトは導入から利用定着までワンストップでご支援します！



Atlassian製品の特長・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 GitLub
4	Asana	asana Asana
5	IBM Targetprocess	APPTIO an IBM Company IBM(Apptio)

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



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

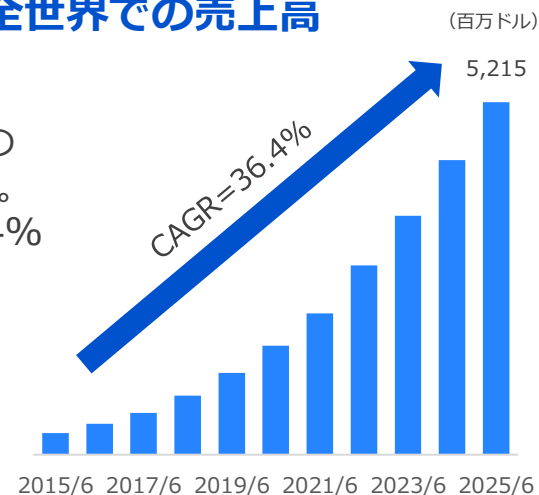
Atlassian社はリーダーと位置付け



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2025/6期の売上高は、5,215百万ドル。直近10年間、CAGR=36.4%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パートナーおすすりランキンググローバル上位の知名度・信頼性

アトラシアン社の
パートナー一覧
「おすすり順」で
トップ


あなたに合うものを見つけましよう

Atlassian 最適なソリューション パートナーをご紹介できるよう全力を尽くします。

ソリューション パートナーの仲介役である Atlassian チームに会ってください。

マッチング


プラチナソリューションパートナー



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「クラウド移行スペシャライゼーション」「サー...

プラチナソリューションパートナー




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踏まえ、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...

プラチナソリューションパートナー




NRI

Nomura Research Institute, Ltd.

野村総合研究所では、アトラシアン製品をはじめとする業務改善・生産性向上、働き方改革につながるソリューションを多数取り揃えた「aslead」サー...

ゴールドソリューションパートナー




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、通信業のサービスを柱に、コンサ...

ゴールドソリューションパートナー




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...

ゴールドソリューションパートナー




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...

ゴールドソリューションパートナー




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...

グローバルアライアンスパートナー




accenture

Accenture Japan

アクセンチュアは、世界有数のプロフェッショナルサービス企業であり、世界をリードする企業がデジタルコアを構築し、運用を最適化し、収益成長を...

シルバーソリューションパートナー




EXEO
Digital Solutions

EXEO Digital Solutions, Inc.

エクシオ・デジタルソリューションズは、新しい孤独な業務の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...

シルバーソリューションパートナー




FUJISOFT

FUJI SOFT INCORPORATED

富士ソフト株式会社は、50年以上の歴史を持つ独立系ITソリューションベンダーとして、幅広い業界のお客様のビジネス課題解決をサポートしてまいり...

シルバーソリューションパートナー



日本DSD株式会社
Japan DSD

JAPAN DSD CO.,LTD

日本DSDはDSDグループの自社企業で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...

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 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

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。