

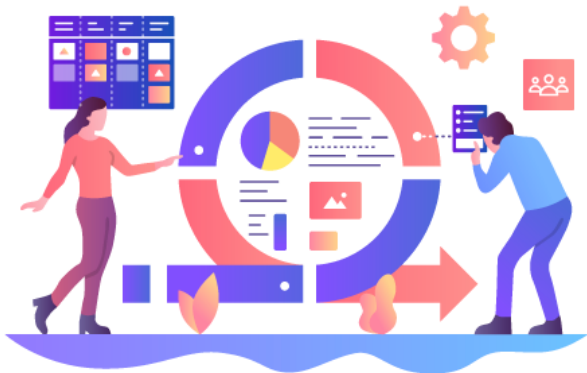


決算説明資料

2027年2月期 第2四半期

リックソフト株式会社
(東証グロース：4429)





2027年2月期 第2四半期業績



2027年2月期業績予想（2026年4月14日公表）との差異

- ▶ 2026年4月14日公表の予想より、連結営業利益で 69.5%、当期純利益は 61.8%増
- ▶ この結果、1株当たり当期純利益は35.48円から57.4円にと大幅改善

(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)	12,195	200	200	160	35.48
今回修正予想 (B)	12,195	340	345	258	57.4
増減額 (B - A)	0	139	144	98	
増減率 (%)	0	69.5	71.9	61.8	
(参考) 前期連結決算 (2026年2月期通期)	10,892	376	357	263	58.70

2027年2月期 第2四半期 決算ハイライト

業 績	前年同期比較では、売上高 56億円（前期比 10.2%増）、営業利益 1.9億円（前期比 16%増）、当期純利益 1.4億円（前期比33.1%増）の増収増益
ポイント	- 構造改革に伴う組織体制の適正化およびAI活用による業務効率化が進んだ結果、コストが抑制されたことから、営業利益の期初予想を2億円から3.4億円と69.5%の上方修正 - 契約負債は前年同期比55.0%増の52億円へと積み上がっており、今後の収益に向けた強固な事業基盤は引き続き安定して維持されている
トピックス	- 今後のグローバル展開の拠点の1つとして、東南アジアから米国に至る顧客基盤を持つITコンサルティングファームであるInformation Officer Pte. Ltd.（本社・シンガポール、以下「IO SG社」）と資本業務提携（2026年6月）、IO SG社は社名を「Ricksoft Singapore Pte. Ltd.」に変更 - 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）

2027年2月期 第2四半期 実績

- ▶ 売上高 56億円（前期比 10.2%増）、営業利益 1.9億円（前期比 16%増）、当期純利益1.4億円（前期比33.1%増）の増収増益

（単位：百万円）

	2026/2期 第2四半期	2027/2期 第2四半期	増減額	前期比
売上高	5,126	5,648	521	10.2%
売上総利益	1,157	1,140	△16	△1.5%
売上総利益率	22.6%	20.2%	－	△2.4ポイント
販管費	990	946	△43	△4.4%
販管费率	19.3%	16.8%	－	△2.5ポイント
営業利益	167	193	26	16.0%
営業利益率	3.3%	3.4%	－	0.1ポイント
経常利益	138	198	59	43.0%
当期純利益	109	146	36	33.1%

2027年2月期 第2四半期 サービス別売上高

▶構造改革『Reignite2030』により引き続きプロフェッショナルサービスへの注力をすすめる

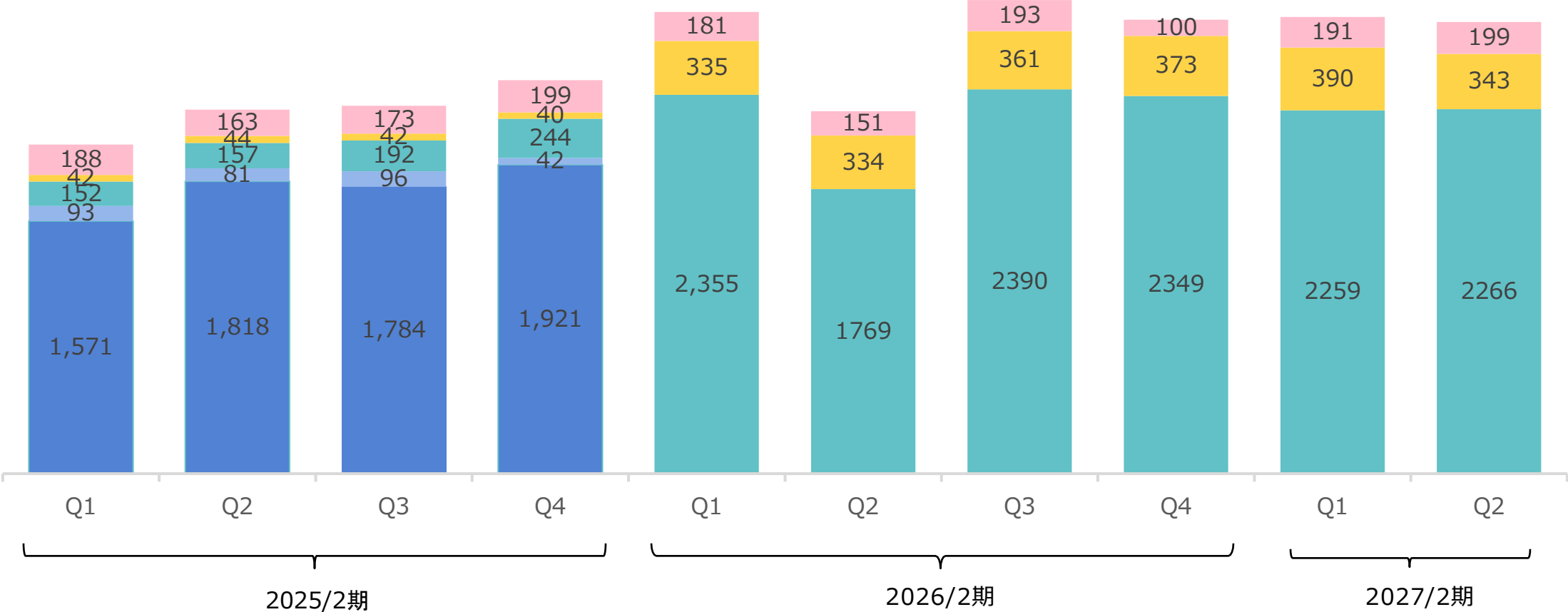
(単位：百万円)

売上区分	2026/2期 第2四半期	構成比	2027/2期 第2四半期	構成比	前期比
テクノロジーソリューション	4,124	80.5%	4,525	80.1%	9.7%
プロフェッショナルサービス	669	13.1%	732	13.0%	9.4%
自社プロダクト	332	6.5%	390	6.9%	17.2%
売上高合計	5,126	100%	5,648	100%	10.2%

四半期別 サービス別 売上高

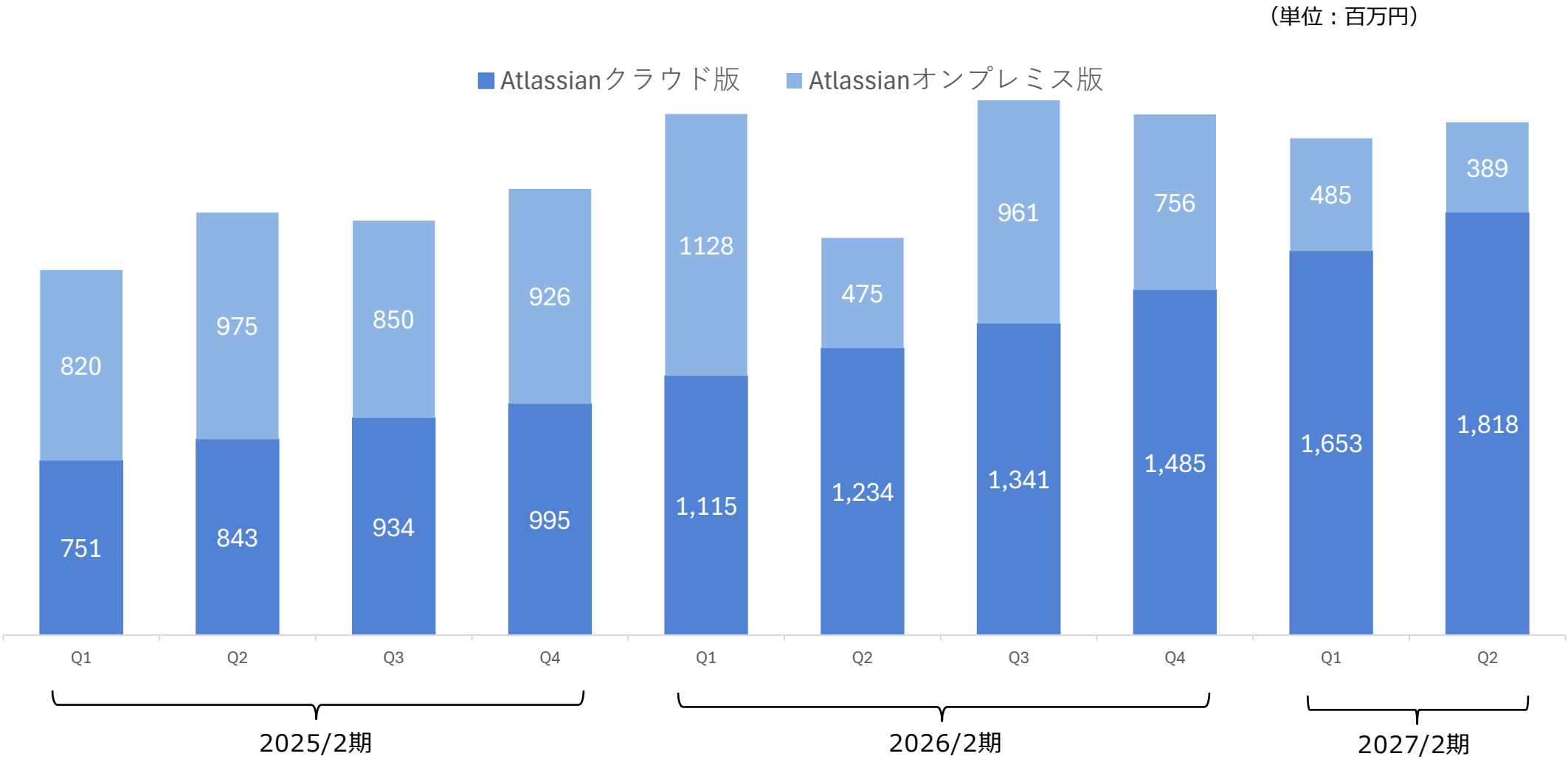
■ テクノロジーソリューション ■ プロフェッショナルサービス ■ 自社プロダクト

(単位：百万円)



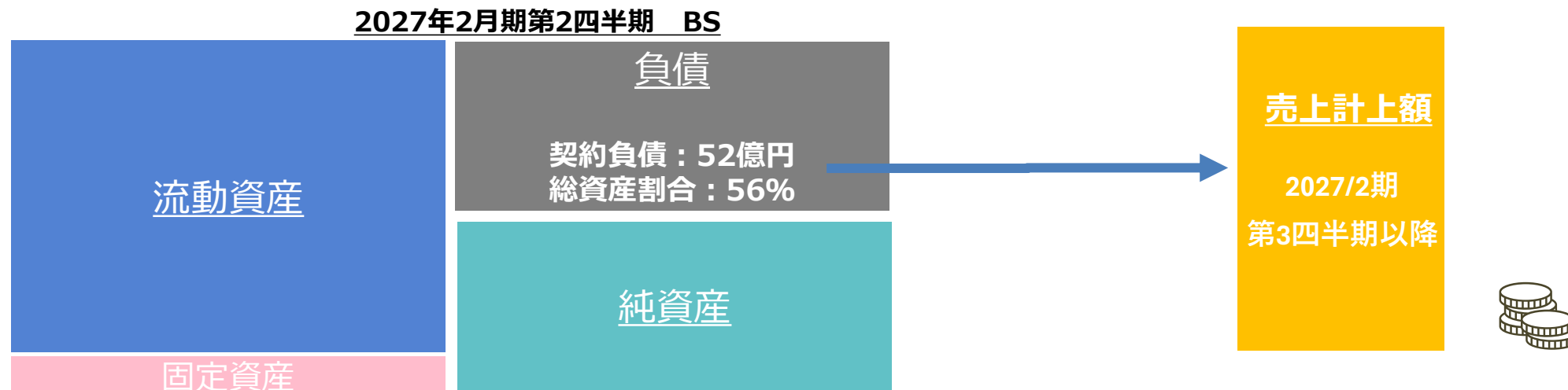
※2025/2期までは ■ Atlassianライセンス ■ Atlassian以外ライセンス ■ SI ■ マネージドサービス ■ 自社ソフト開発 区分で計上しています

Atlassianライセンス商品 種類別 売上高



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2026年2月末：44億円から、2027年2月期第2四半期末：52億円へと8億円増加
- 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

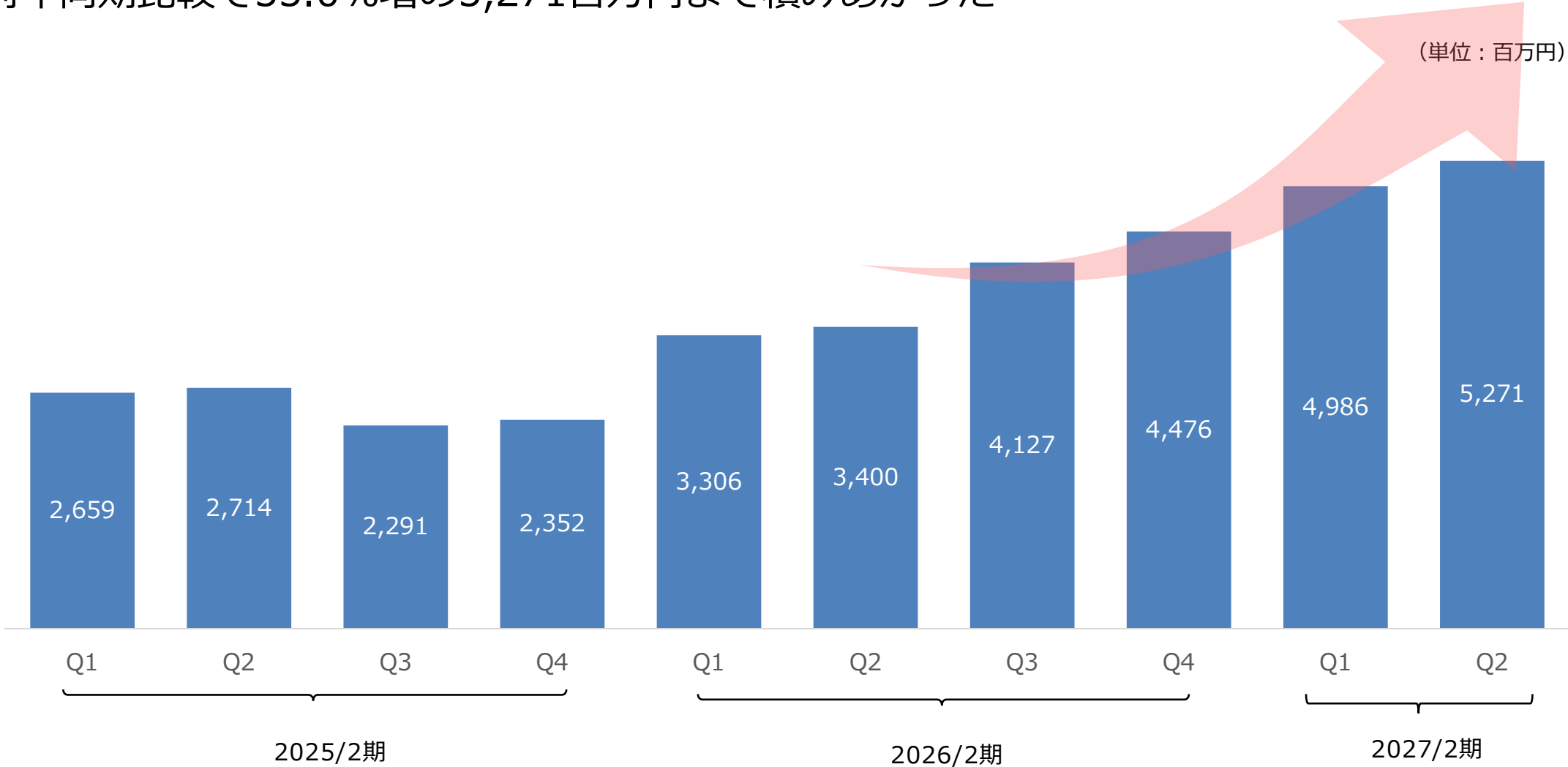
(単位：百万円)

	2026/2期 実績	2027/2期 第2四半期 実績	2027/2期 予想
売上高	10,892	5,648	12,195
契約負債	4,476	5,271	—

- 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

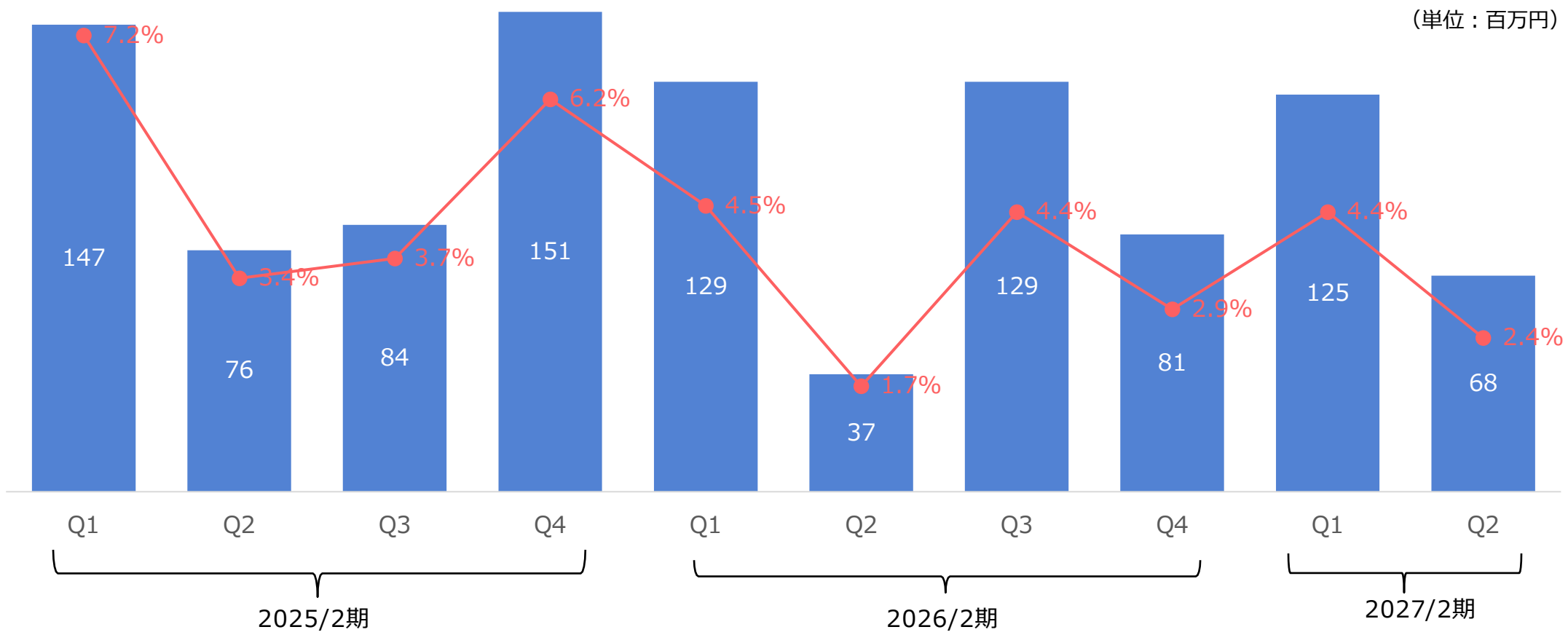
四半期別 契約負債推移

▶ 前年同期比較で55.0%増の5,271百万円まで積みあがった



四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

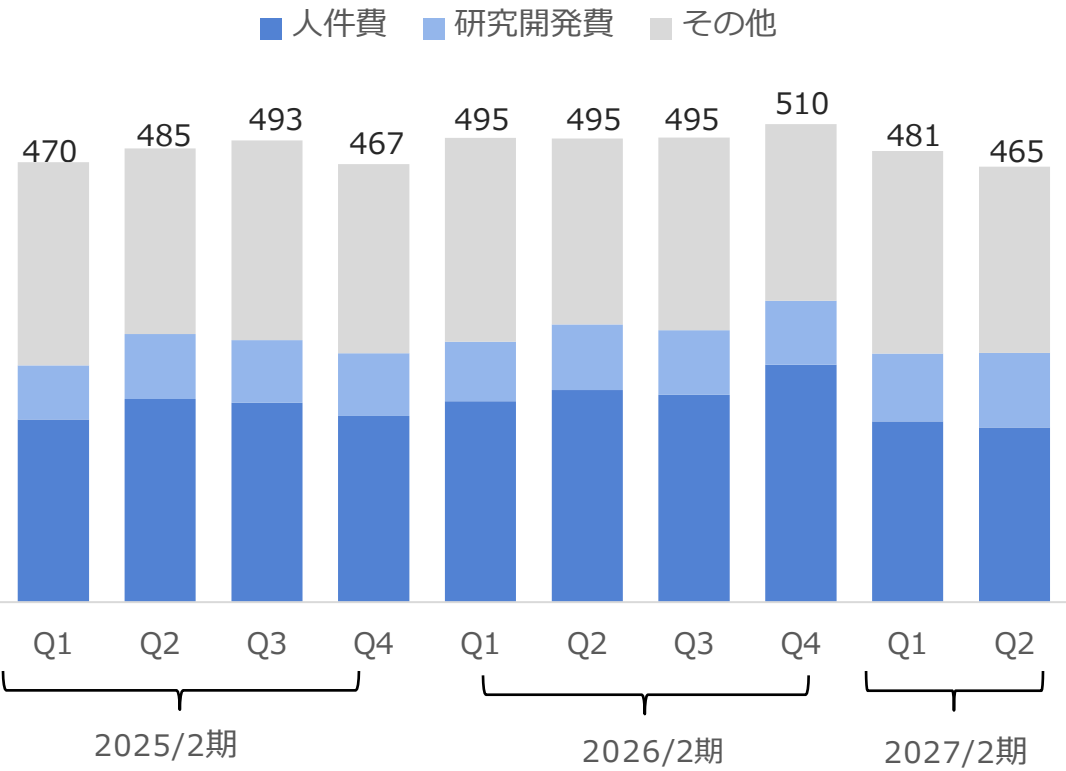
▶サービス構成バランスにより営業利益の内訳が変化してきており、引き続き営業利益率の改善に向けて組織構造改革を進める



四半期別 販管費分析

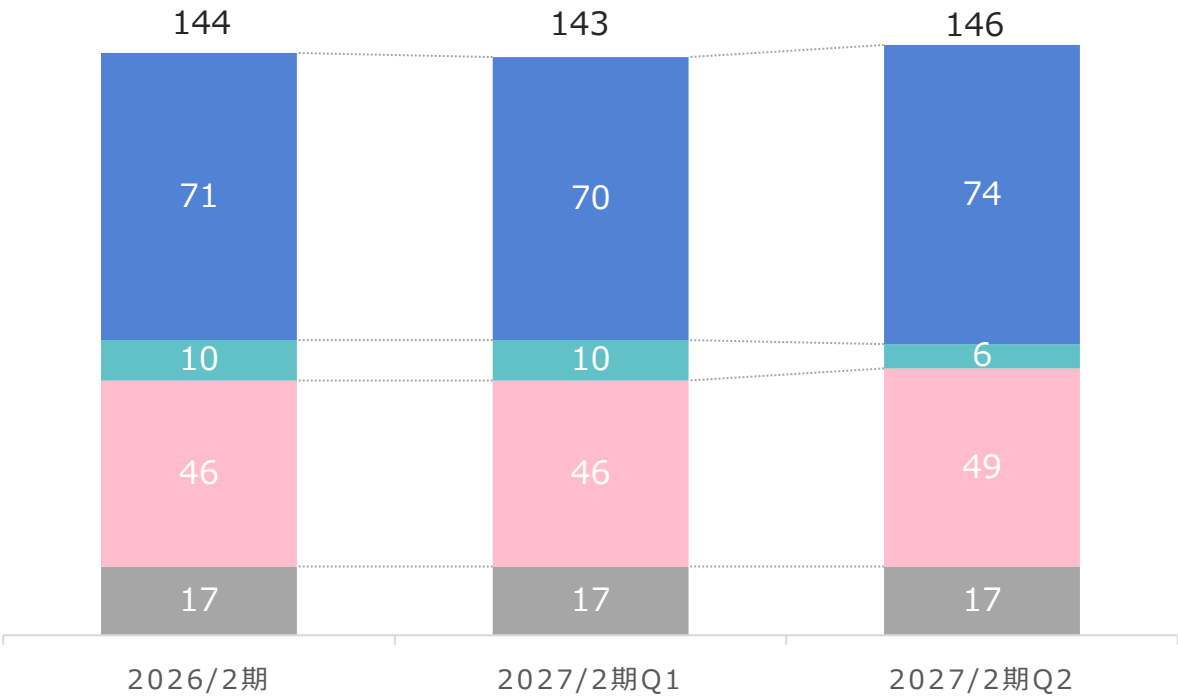
販管費分析

(単位：百万円)



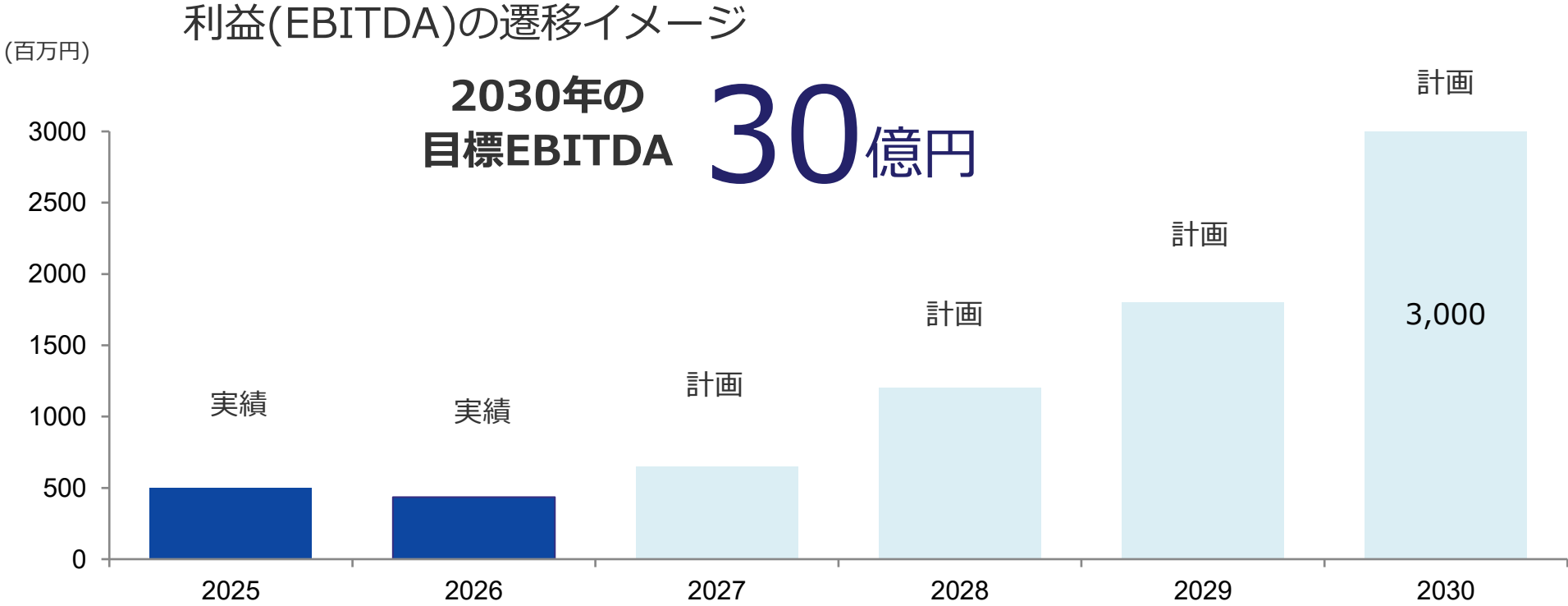
期末従業員数の推移

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



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)

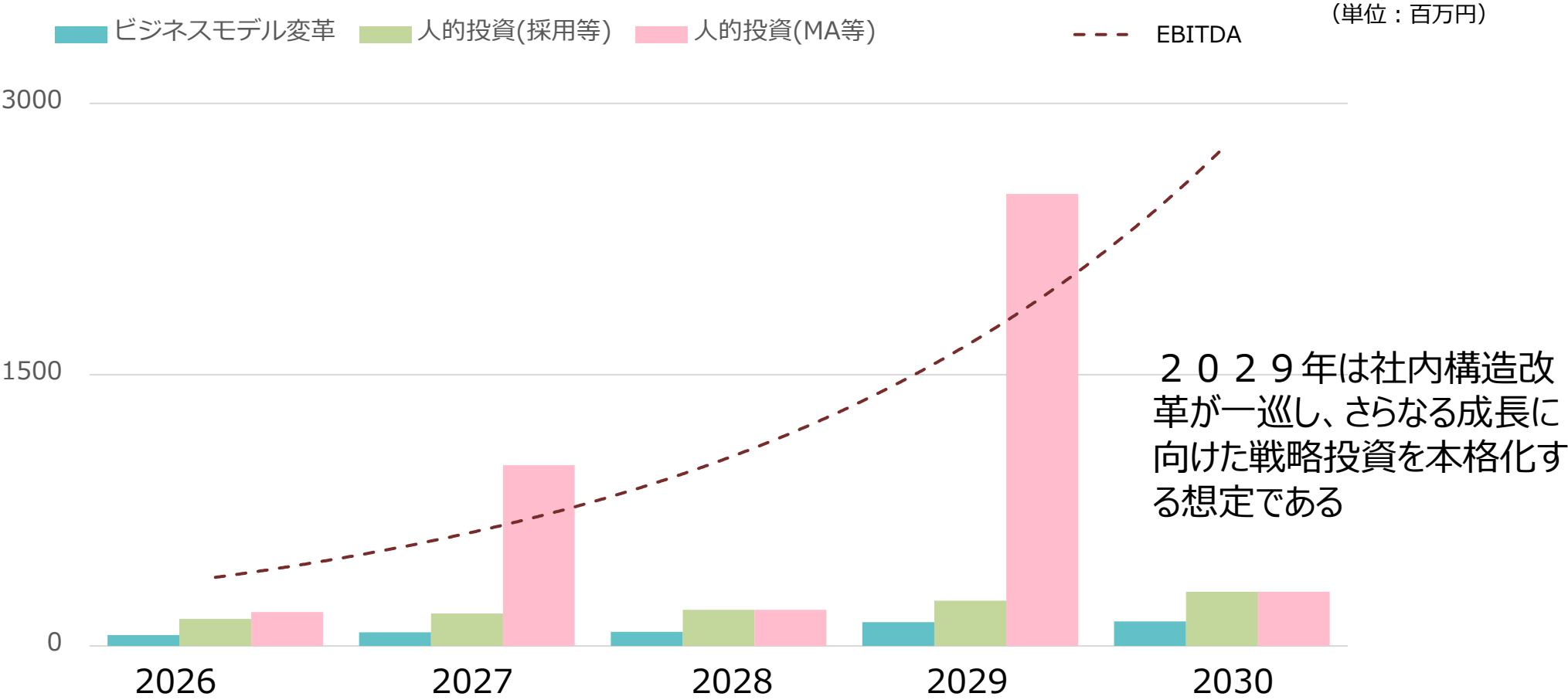
- 国内：あらゆる業界の専門チームを構築
- 海外：グローバル市場へ進出



体制強化による売上拡大

戦略投資の内訳とEBITDA成長のイメージ

ビジネスモデル変革と人的投資を継続的におこない、需給バランスとタイミングを考慮した大型M&Aにて非連続的な成長を目指す





ベトナム企業BiPlus Softwareとの 資本業務提携

グローバル市場への進出

- ✓顧客企業のグローバル展開の支援
- ✓成長市場であるベトナムにおいて優秀なIT人材の確保



グローバル市場への進出

- ✓顧客企業のグローバル展開の支援
- ✓アジア展開の足掛かりとなるゲートウェイの確立

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

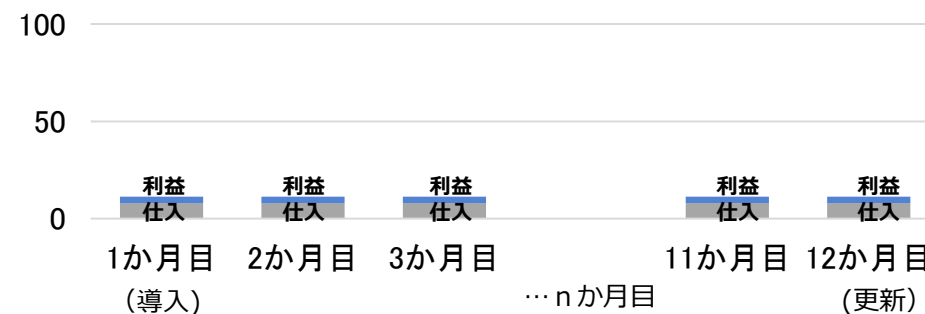
＜オンプレミス型売上＞ データセンター版 他

■ 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、エンタープライズのビジネスツールとして高い評価を受けている

豊富な商品群を提供

プロジェクト管理ツール



情報共有ツール



AI 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

世界中の多くの企業が活用

85%

Fortune500の
85%以上が
Atlassian製品を活用

https://s206.q4cdn.com/270053503/files/doc_financials/2026/q4/TEAM-Q4-2026-Shareholder-Letter.pdf



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 13,000人、顧客数 30万社以上、コミュニティメンバー 460万人超

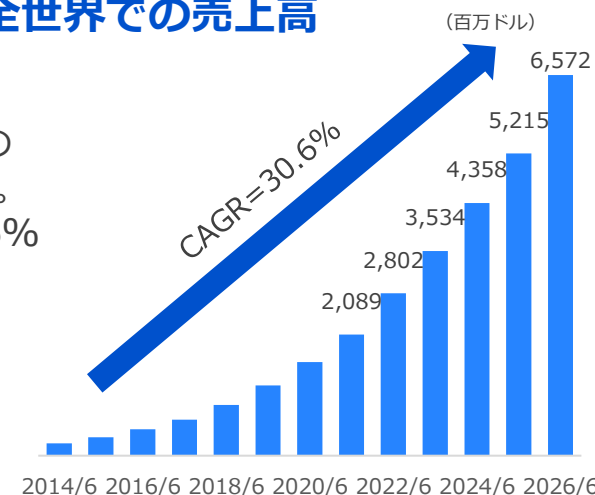
競合比較でリーダーポジション



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2026/6期の
売上高は、6,572百万ドル。
直近 10年間、CAGR=30.6%
で急成長中



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

あなたにぴったりの相手を見つけ ましょう Atlassian お客様に最適なソリューション パートナーをご紹介しますために、当 社が全力でサポートいたします。 ソリューションパートナーのマ ッチングを専門とするアトラシ アンチームをご紹介します。 マッチングする	プラチナソリューションパートナー 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「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 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...	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...
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（イノーフ）は、ク ラウドSaaSを活用した業務基盤の整備 とビジネスプロセス改善を専門とする Atlassian Solution Partnerです。ア...	ゴールドソリューションパートナー SCSK 夢ある未来を、共に創る。 つなぐくもるふたつ SCSK Corporation SCSK株式会社は、長年かけて企業シス テムの企画・構築・運用を支援してき たSierとして、業界・業界全体の多くの 企業のDX推進を支えてきました。ツ...	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...
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...	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ズーションを推進...	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 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



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。