

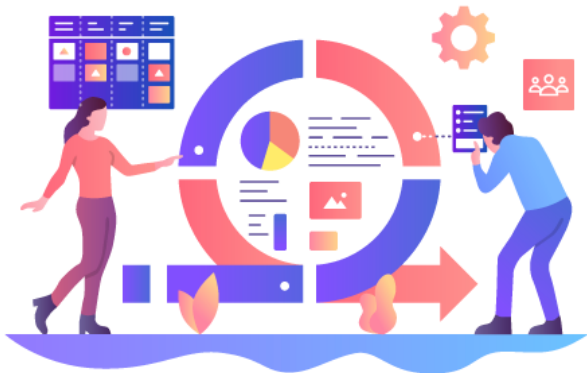


決算補足資料

2027年2月期 第1四半期

リックソフト株式会社
(東証グロース：4429)





2027年2月期 第1四半期業績



2027年2月期 第1四半期 決算ハイライト

業 績	前年同期比較では、売上高 28億円（前期比 1.1%減） 営業利益 1.2億円（前期比 3.3%減）、当期純利益0.9億円（前期比24.8%増） 減収増益
ポイント	- プロフェッショナルサービス売上が前期比16.3%と好調に推移 - 契約負債は前年同期比較50.8%増の49億円へと大幅に積み上がり、 営業活動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	- 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、IO SG社は社名を「Ricksoft Singapore Pte. Ltd.」に変更（2026年6月） - 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1四半期 実績

- ▶ 駆け込み需要があった前四半期の反動により売上は対前期比 1.1%減となった
- ▶ ライセンス粗利の低下による売上原価の増加をプロフェッショナルサービスの利益で補った
- ▶ 前年同期における為替差損の計上が今四半期にはないため、その反動により経常利益が増加した
(単位：百万円)

	2026/2期 第1四半期	2027/2期 第1四半期	増減額	前期比
売上高	2,872	2,840	△32	△1.1%
売上総利益	625	607	△17	△2.9%
売上総利益率	21.8%	21.4%	－	△0.4ポイント
販管費	495	481	△13	△2.7%
販管费率	17.2%	17.0%	－	△0.2ポイント
営業利益	129	125	△4	△3.3%
営業利益率	4.5%	4.4%	－	△0.1ポイント
経常利益	97	127	30	31.2%
当期純利益	74	92	18	24.8%

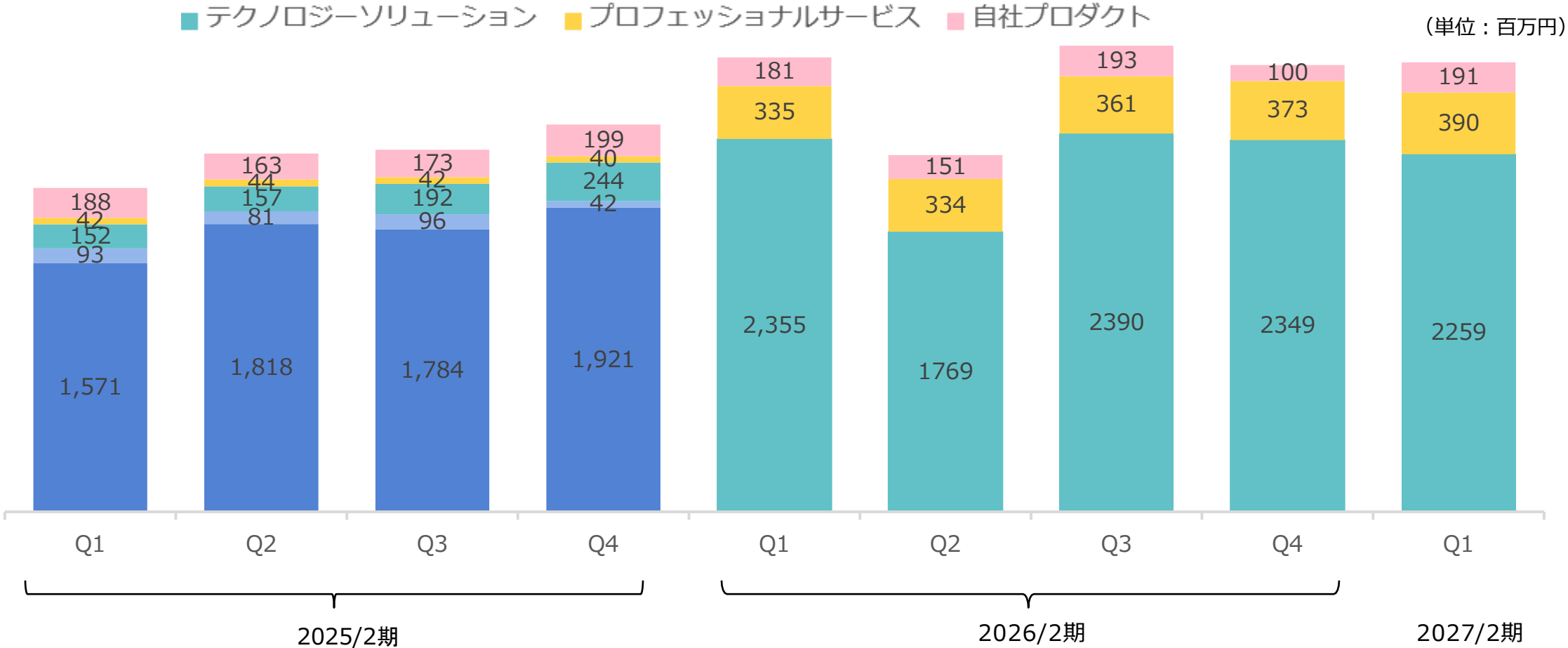
2027年2月期 第1四半期 サービス別売上高

▶構造改革『Reignite2030』によりプロフェッショナルサービスへの注力を進めており、徐々に効果が見え始めてきた

(単位：百万円)

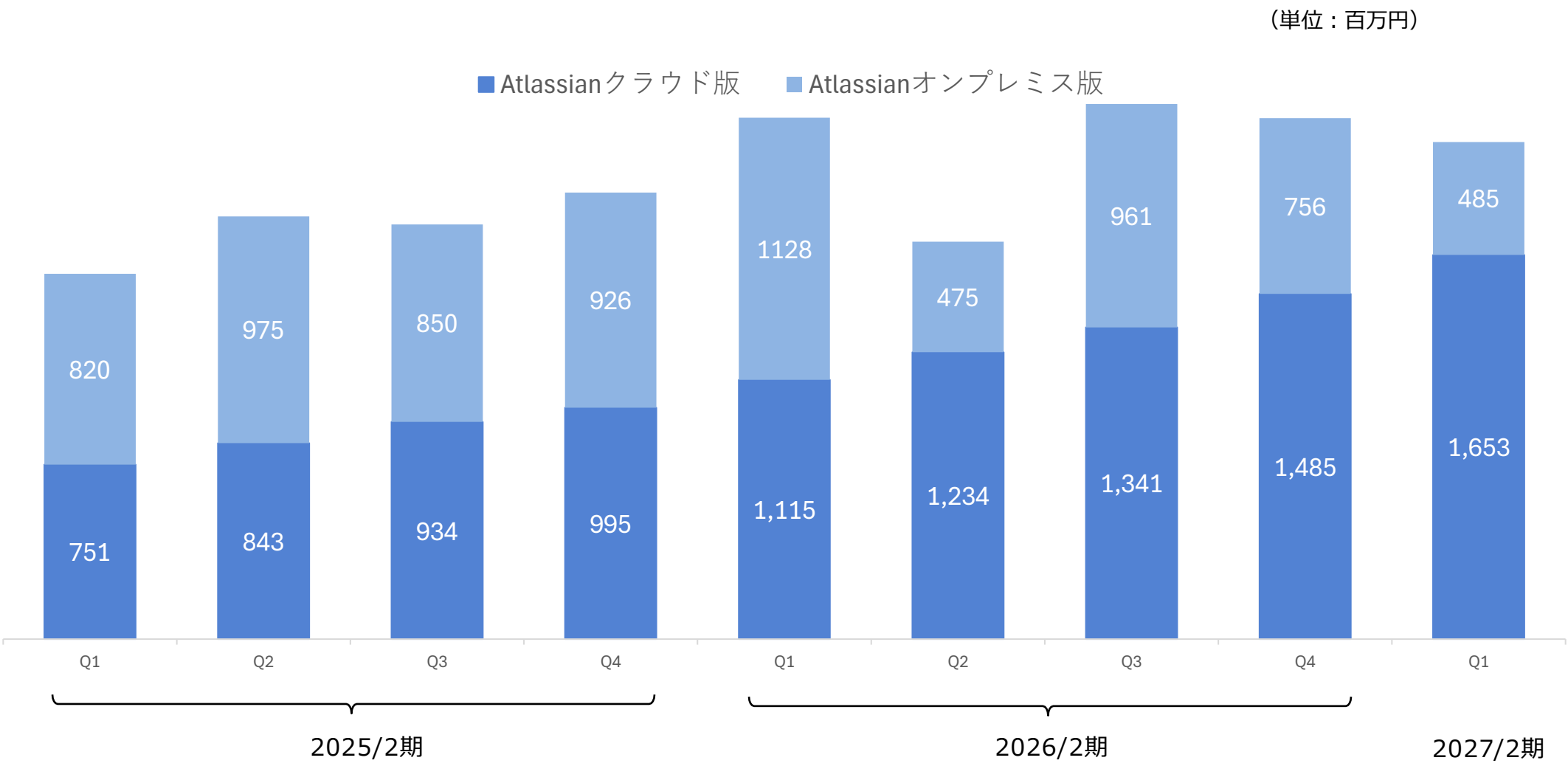
売上区分	2026/2期 第1四半期	構成比	2027/2期 第1四半期	構成比	前期比
テクノロジーソリューション	2,355	82.0%	2,259	79.5%	△4.1%
プロフェッショナルサービス	335	11.7%	390	13.7%	16.3%
自社プロダクト	181	6.3%	191	6.8%	5.0%
売上高合計	2,872	100%	2,840	100%	△1.1%

四半期別 サービス別 売上高



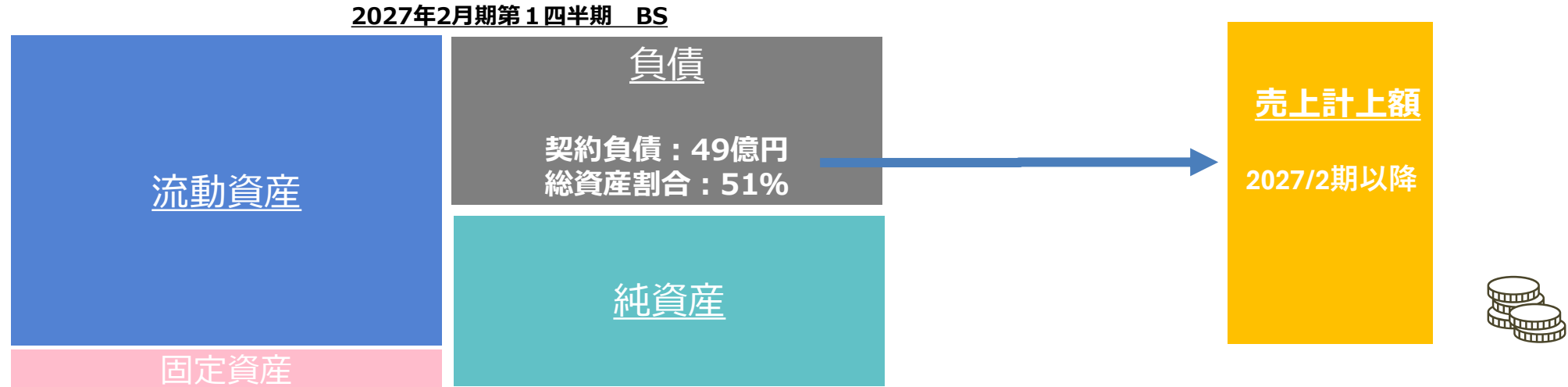
※2025/2期までは ■ Atlassianライセンス ■ Atlassian以外ライセンス ■ SI ■ マネージドサービス ■ 自社ソフト開発 区分で計上しています

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1四半期末：49億円へと5億円増加
- 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

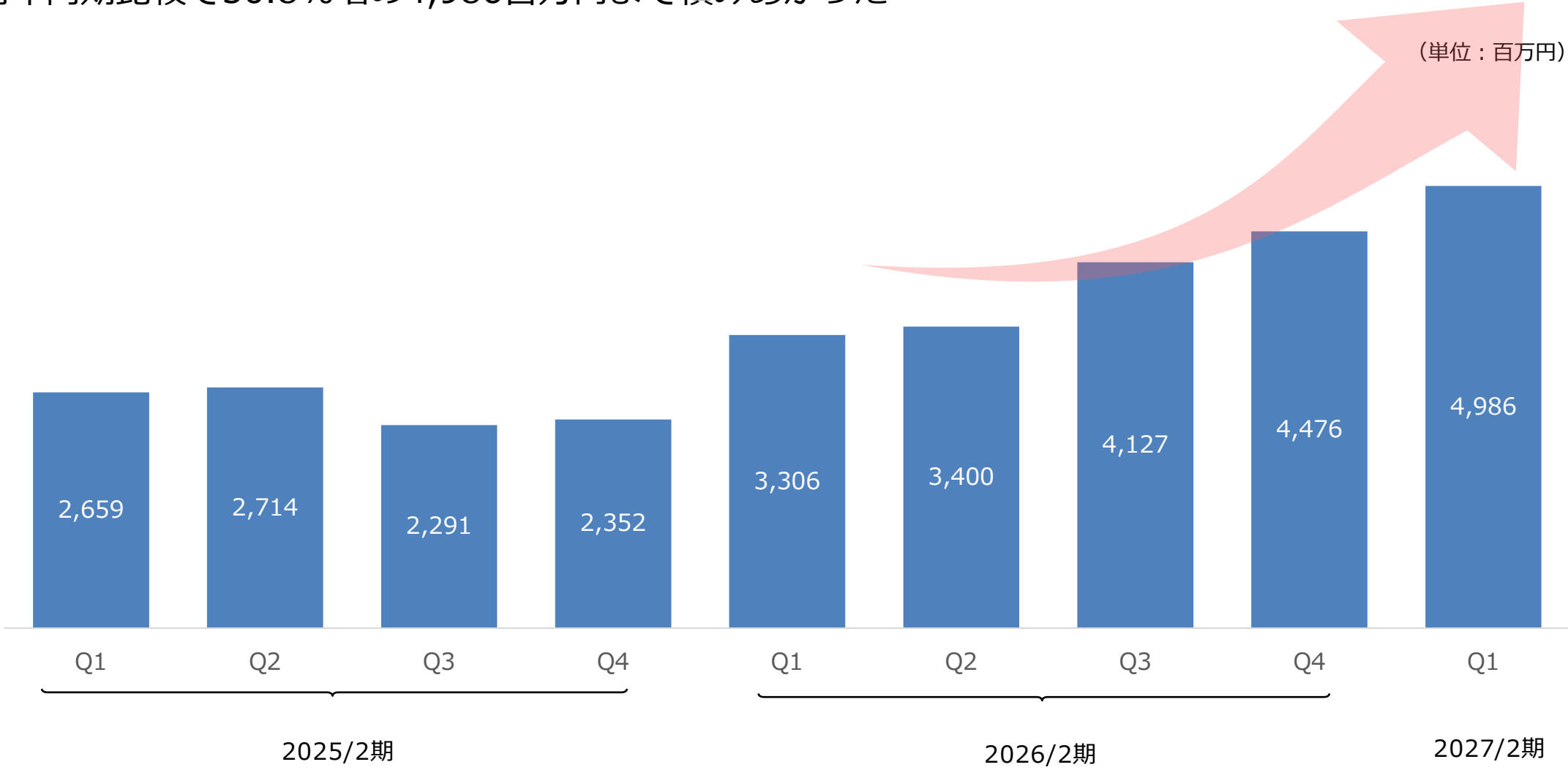
(単位：百万円)

	2026/2期 実績	2027/2期 第1四半期 実績	2027/2期 予想
売上高	10,892	2,840	12,148
契約負債	4,476	4,986	—

- 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

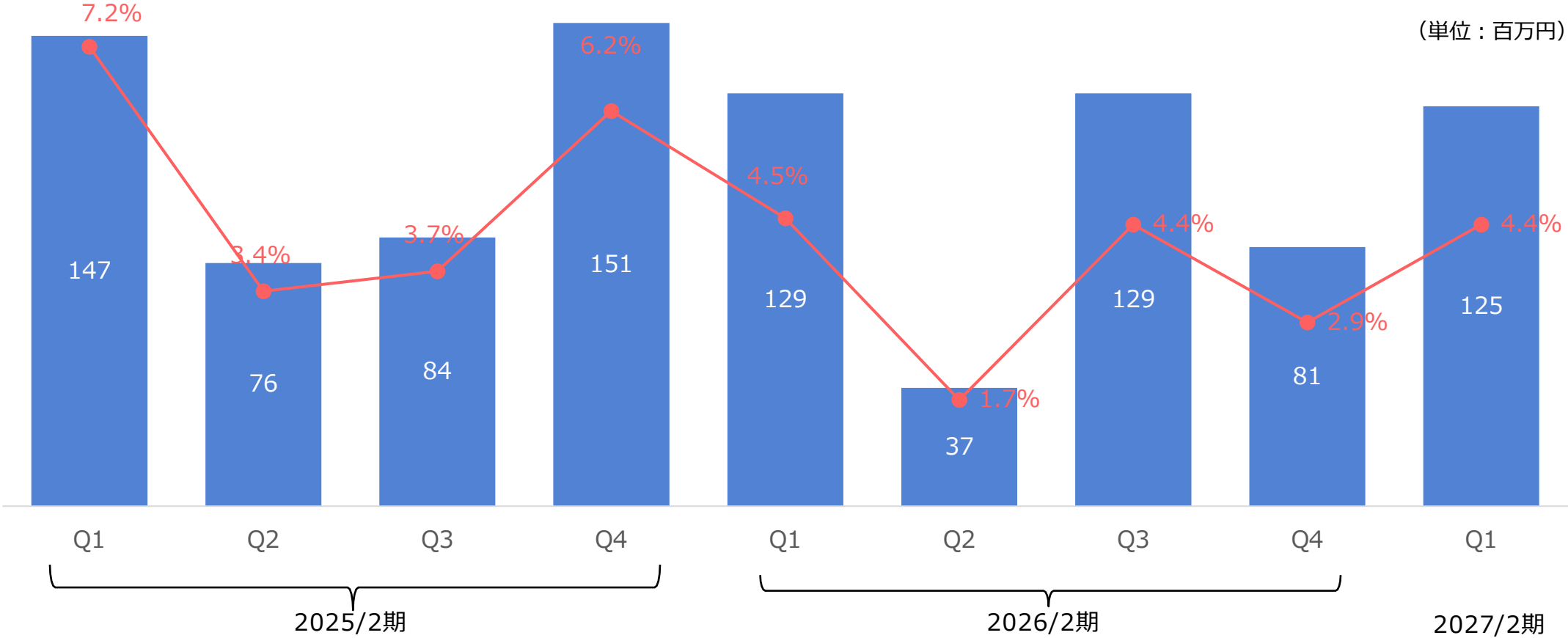
四半期別 契約負債推移

▶ 前年同期比較で50.8%増の4,986百万円まで積みあがった



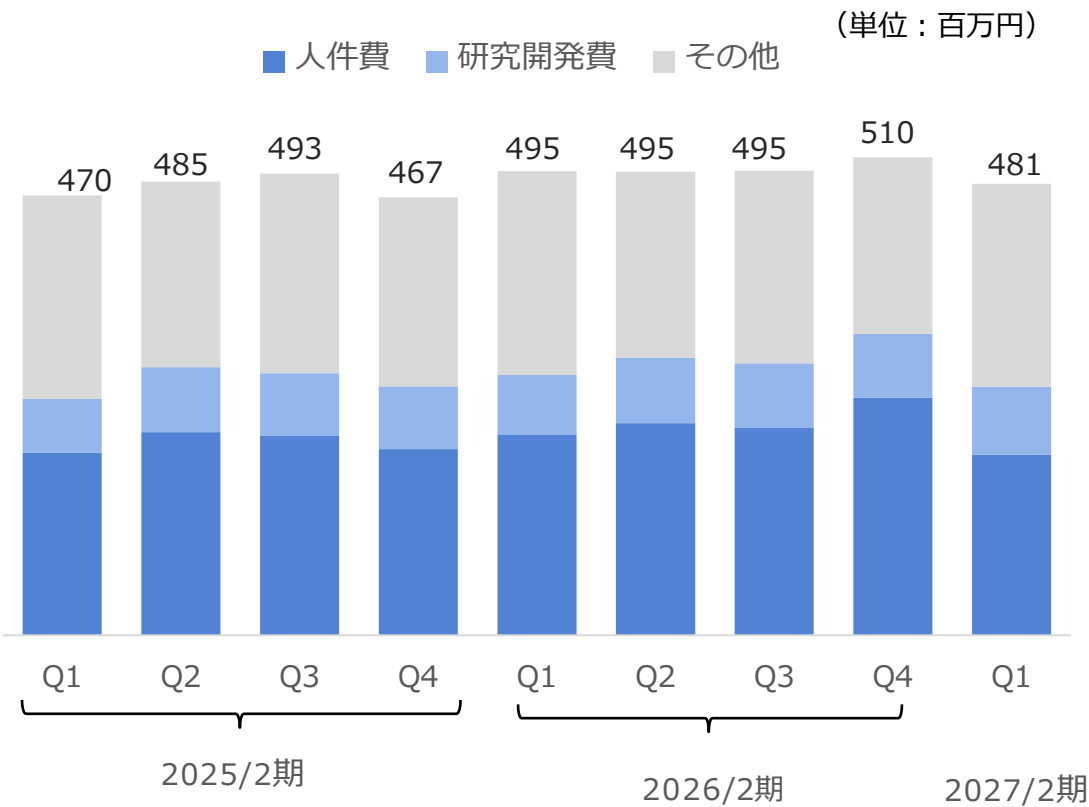
四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

- ▶ 今期もライセンス原価の上昇により粗利率が圧迫されるも、プロフェッショナルサービスへの注力により利益率は維持できている
- ▶ 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

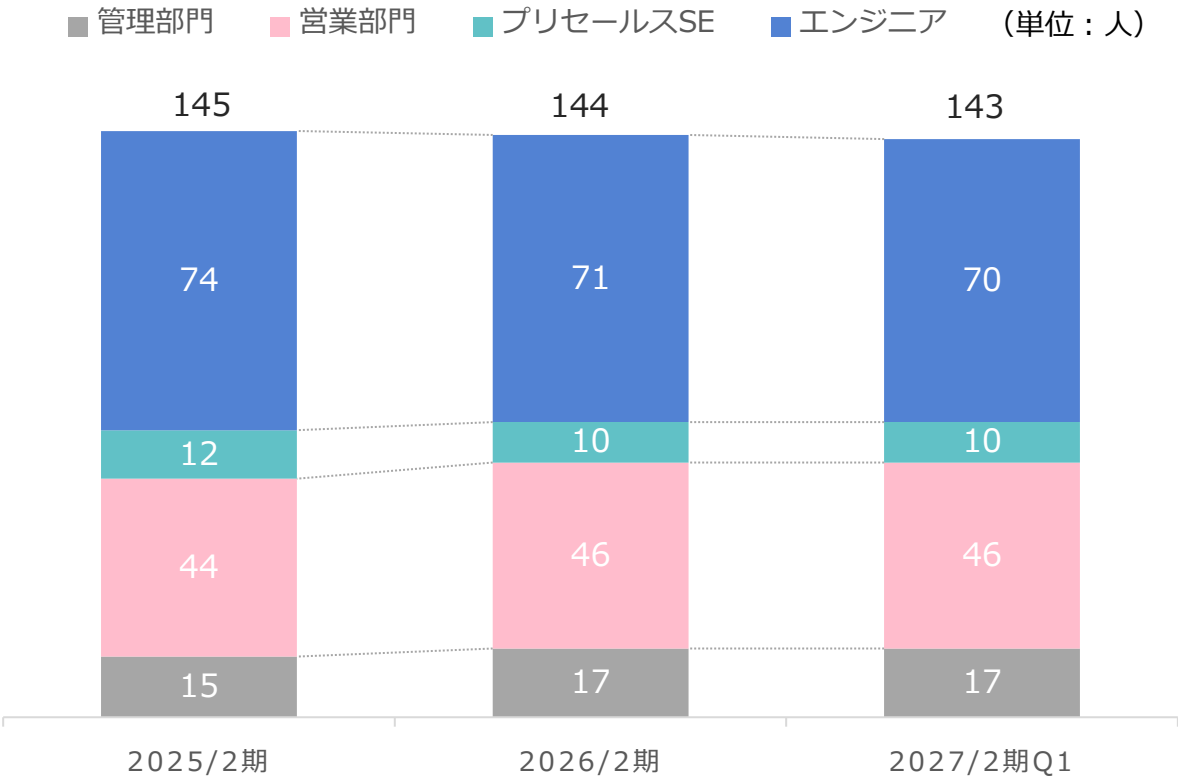


四半期別 販管費分析

販管費分析



期末従業員数の推移



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

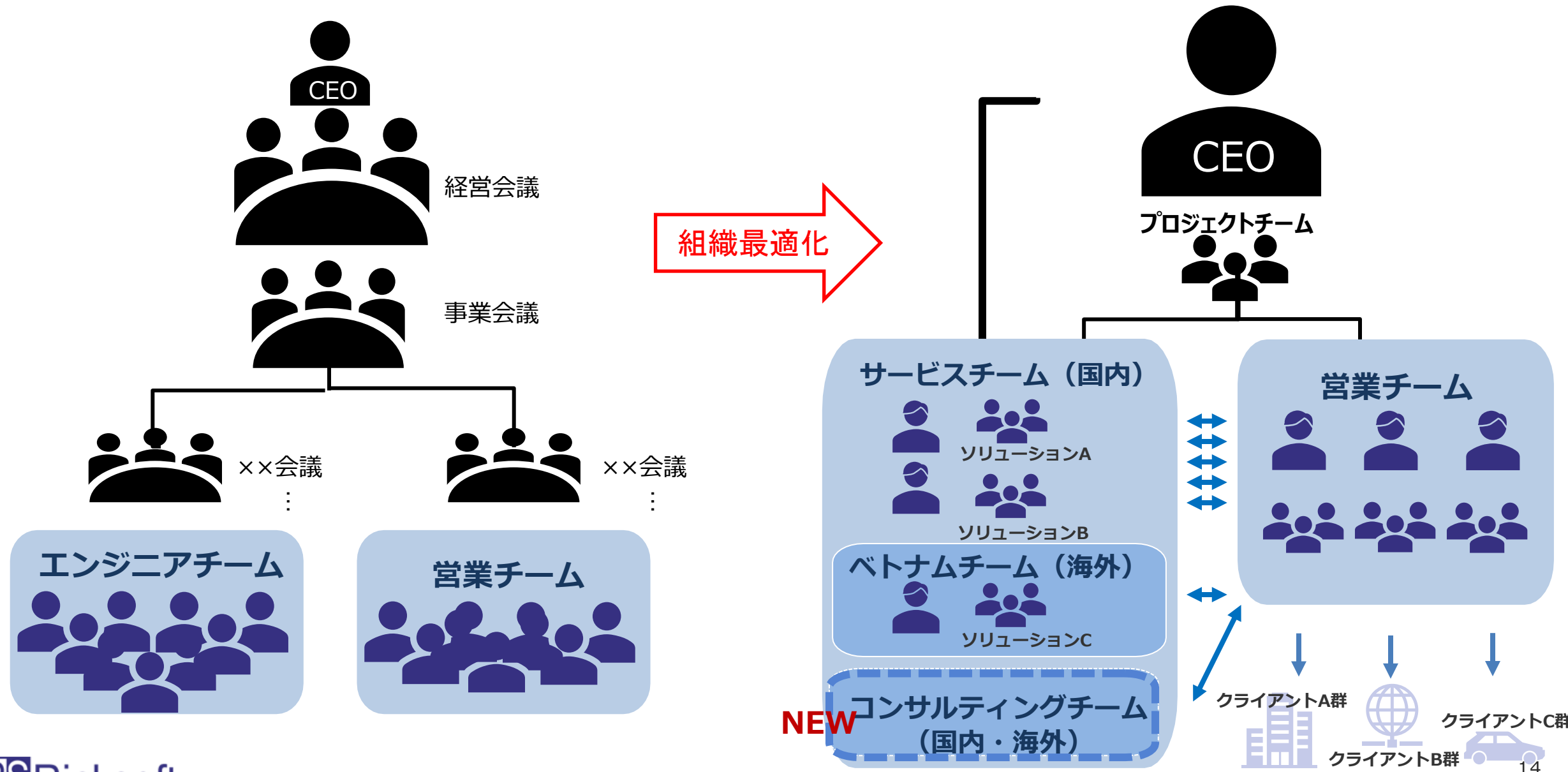
人的投資(M&A含む)

- 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



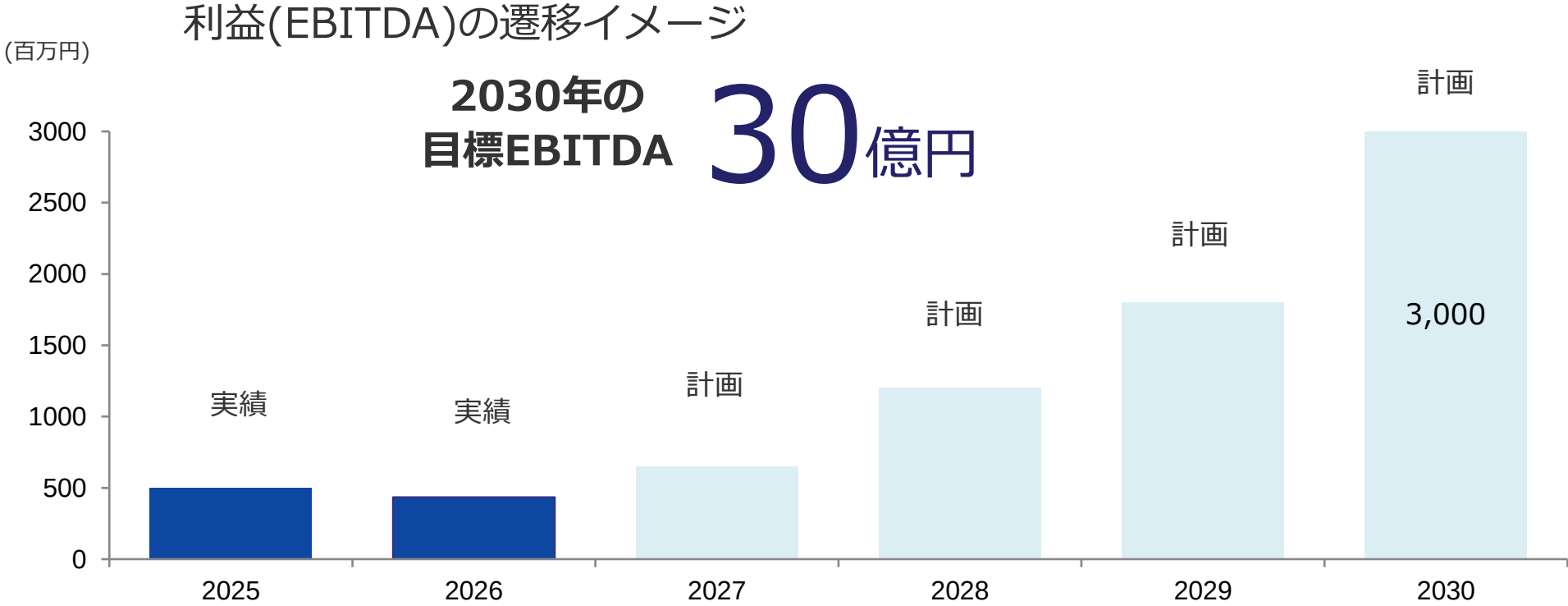
体制強化による売上拡大

構造改革の進捗状況について



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



2027年2月期 業績予想

▶ 現在、構造改革中のため、現時点においては業績予想の修正は行わない

(単位：百万円)

	2026/2期 実績	2027/2期 予想	増減額	前期比	2027/2期 第1四半期	2027/2期 第1四半期 進捗率
売上高	10,892	12,195	1,302	12.0%	2,840	23.3%
営業利益	376	200	△176	△46.7%	125	62.6%
営業利益率	3.5%	1.6%	—	△1.9ポイント	4.4%	—
経常利益	357	200	△156	△43.8%	127	63.7%
当期純利益	263	160	△103	△39.3%	92	58.0%
当期純利益率	2.4%	1.3%	—	△1.1ポイント	3.3%	—

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。