

プレスリリース

アトラシアン、創業から 20 周年、今こそ「チームの可能性を解き放つ」 時代を牽引する未来の働き方を創造し、企業の成長をサポート

【2022 年 6 月 8 日】豪州発祥の SaaS 企業の[アトラシアン](#)（NASDAQ:TEAM）は、今年で創業 20 周年を迎えたことをお知らせいたします。

アトラシアンは 2002 年、当時大学生であったマイク・キャノンブルックスとスコット・ファークアーによって、次世代ビジネスにとって不可欠となるソフトウェアを自らつくりあげることが目標に設立されました。設立当初から、営業担当を置かず製
品力と顧客の口コミによる拡散で事業を拡大してきました。2015 年にはナスダックに上場、スタートアップといえばシリ
コンバレーが拠点とされる中で豪州企業のアトラシアンは注目を集めました。上場後はさらにグローバル化を推進し、現在
では世界 13 ヶ国に 8,000 人以上の従業員を有し、時価総額 7 兆円を超える*世界有数の SaaS 企業に成長し
ています。また、これまでに 20 社以上の企業買収を実施しており、新たな製品や優秀な人材を取り込みながらアトラシ
アンとして統合し、継続的に成長を実現しています。

*Bloomberg、2022 年 1 月 25 日時点

「フライホイールモデル」安定成長を実現

アトラシアンは、顧客を軸とした製品ディストリビューションサイクルを基盤とする「フライホイールアプローチ」と呼ばれるビ
ジネスモデルを採用し成長を遂げました。始点となるのは圧倒的な製品力です。製品が魅力的で顧客を惹きつけることが
できれば、顧客やファンによる口コミで製品が広まります。そこに、製品について学びやすく、買いやすい環境を整えれば、自
ずと製品ディストリビューションサイクルが出来上がり、ビジネスが回り始めます。そのために、顧客自身が製品について判
断できるよう情報を公開し、購入もオンラインショッピングのように顧客が容易にできるよう仕組みを整えました。エンタープ
ライズ・ソフトウェアは従来、販売交渉や営業サイクルが長期に渡るのが一般的であったところ、アトラシアンは大口取引
を優先することなくどの企業も同一に扱い、値下げをしない販売スタイルを基本としてきました。こうして顧客のセルフサー
ビスを阻害する要因を取り除く方針を貫き通すことで、「エンタープライズの罠」に陥らないように心がけました。このよう
なビジネスモデルは、当時の伝統的なソフトウェア企業の販売アプローチとは異質でありましたが、アトラシアンの成長を支
える最大の要因となっていることから、今日では多くのスタートアップや SaaS 企業が指針とするようになっていま

コーポレートバリューでフライホイールを強化

アトラシアンでは、創業 20 周年を迎えた今も変わらない、組織そのものを示す以下 5 つのコーポレートバリューを掲
げています。出荷するあらゆるソフトウェアの機能、発売するすべての製品、すべての投資は、あらゆるチームの可能性を
解き放つことに集中しており、すなわち、これらは、フライホイールを強化する価値観でもあります。



**Open company,
no bullshit**
オープンな企業
データラメは無し



**Play,
as a team**
チームとして
動く



**Build with heart
& balance**
心を込めて
バランスを考えて作る



**Be the change
you seek**
自らが
変化の原動力となれ



**Don't #@!%
the customer**
顧客を
蔑るにしない

企業の変革支援に不可欠な 3 つの領域に対応する製品とソリューション

アトlassianでは、技術と市場の変化にスピーディーに適応して永続的に変化し続けられる企業となることを支援する幅広い製品ラインアップを提供しています。現在は、以下の 3 つの領域に注力し、企業がデジタル化と様々なトランスフォーメーションに対応できるよう支援しています。

1) ソフトウェア開発

アトlassian最初の製品であり、現在も主力製品でもある Jira Software は、デジタルトランスフォーメーションに欠かせないアジャイル開発を採用している世界のソフトウェア開発チームに、最も支持される開発プロジェクト管理ツールへと成長を遂げました。また、開発チームが必要とする多様なサードパーティー製ツールとの統合を数クリックで自動化することができ、多様なツールチェーンをオールインワン製品のように扱うことを可能としています。

関連製品/ソリューション：Jira Software, Jira Align, Jira Product Discovery, Bitbucket, Compass, Open DevOps

2) IT サービス管理

ビジネス市場の激流に合わせて IT サービスの開発や運用に俊敏性が求められるようになるにつれ、IT サービス管理とソフトウェア開発の境界は融合し始めています。歴史的に分断されてきた IT 部門間の壁を取り除き、事業活動を支える複数部門のシームレスなワークフローやインテリジェントなコミュニケーションを可能にするエンタープライズサービス管理ソリューションを提供することで、社内外への俊敏な IT サービス提供をサポートしています。

関連製品/ソリューション：Jira Service Management, Halp, Statuspage, Opsgenie

3) ワークマネジメント

最近では変化に応じて優先順位やアプローチを迅速に変えながら意思決定を行うチームづくりが重視されるようになってきました。アトlassianは、変化に柔軟に対応するためのアジャイル開発チーム向けの製品開発の知見を活かし、ビジネスに関わるあらゆるチームが、在宅やリモートを含むハイブリッドな環境において、仕事に関する計画、進捗管理、情報共有を行うことができる、モダンなチーム・コラボレーションの実現を支援しています。

関連製品/ソリューション：Confluence, Trello, Jira Work Management

新たな働き方の中で育むチーム・コラボレーション

アトlassianの共同創業者兼共同最高経営責任者であるスコット・ファークナーは次のように述べています。「アトlassianは、画期的なアイデア、強い価値観、そして素晴らしいチームワークの上に成り立っています。20 年の歴史の中で多くのことが変化しましたが、私たちの価値観とミッションは変わりません。20 周年は、お客様が様々な方法とともに働き、あらゆる可能性を解き放つことできるよう努めてきた当社のチームによる功績でもあります。次の 20 年に向けて、お客様一人ひとりがその時代にあったチームワークの未来を指南できるような製品を世の中に送り出せることに喜びを感じています。」

コロナ禍の中で多くの日本企業の働き方はリモートワークやハイブリッドワークへと急速に移行しました。アトラシアンが2021年に実施したグローバル調査では、オフィスで一同に介さないことから以前のようにチームワークを醸成することが困難になったことが明らかになっています。調査によると、世界では58%がチーム内で強い一体感や結束力を感じていると回答しているのに対し、日本でそう感じるのはわずか27%に留まっており、その割合は2020年の32%からも減少しています。日本企業ではチーム・コラボレーションを育み、企業のトランスフォーメーションやイノベーションを推進することが他の国と比較しても難しいことがわかります。

アトラシアンは創業来20年間、個人の力は大事ですが、チームになればそれを凌ぐ素晴らしい成果を生むことができると信じて事業を展開してきました。日本においても引き続き、新しいチーム・コラボレーションを育むソリューションの提供を通じて、変化に強い組織づくりを支援してまいります。

###

アトラシアンについて

2002年豪州シドニーで創業。あらゆるチームの可能性を解放することを企業のミッションとし、チームによる作業の整理、議論、完遂を支援するコラボレーションソフトウェア開発を手掛けています。アトラシアンの顧客はバンク・オブ・アメリカ、レッドフィン、NASA、ペライゾン、Dropboxなど230,000社を超えています。顧客企業はプロジェクト管理、コンテンツ作成・共有やサービス管理ツールを利用することでチーム・コラボレーションを実現し、期限内に質の高いサービスや製品を提供することができます。主要製品はJira Software（ソフトウェア開発プロジェクト管理）、Confluence（コラボレーション）、Trello（タスク管理）、Bitbucket（ソースコード管理）、Jira Service Management（ITSM/ESM）、Jira Work Management（ビジネスプロジェクト管理）、Jira Align（エンタープライズ・アジャイル・プランニング）などがあげられます。日本法人のアトラシアン株式会社は、日本のお客さまに優れたエンド・ツー・エンドのカスタマーエクスペリエンスを提供するため、2013年に設立されました。日本語によるお問い合わせ対応や技術サポート、コンサルティングサービス等の提供に加え、日本市場の状況やニーズに見合った独自の情報を提供することで、変化に強い組織を構築する支援を行なっています。
<https://www.atlassian.com/ja>