

2024年12月期
通期

決算補足説明資料

株式会社ロココ 証券コード:5868



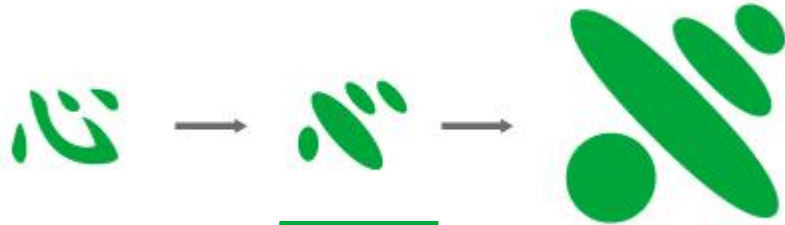
会社概要

社名	株式会社ロココ(Rococo Co. Ltd.)		
本社	大阪本社:大阪府大阪市中央区西心斎橋2-1-5 日本生命御堂筋八幡町ビル3F 東京本社:東京都港区芝2-5-6 芝256スクエアビル3F/4F		
代表者	代表取締役社長 長谷川一彦		
設立	1994年6月		
資本金	642百万円*1		
グループ会社 (連結子会社)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 寧波楽科科信息技术有限公司(中華人民共和国寧波市) ■ Rococo Global Technologies Corporation(フィリピン共和国マカティ市) ■ Rococo Global Solutions Corporation(フィリピン共和国マカティ市)(清算途中で) 		
従業員数	<ul style="list-style-type: none"> ■ 連結: 725名*2 ■ 単体: 646名*2 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 男女比率*1 男性 64% : 女性 36% ■ 外国籍比率*1 日本国籍 85% : 外国籍 15% 	
認証取得	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2006年12月 プライバシーマーク 取得 ■ 2009年3月 ISO27001 取得 (JQA-IM1551) ■ 2010年3月 ISO9001 取得 (JQA-QMA15879) 		

*1 2024年12月31日時点 *2 臨時雇用者数(最近1年間の平均雇用人数)を含む2024年12月31日時点の従業員数

「ロココ」という社名は、
「こころ(心)」から生まれました。

企業のあるべき姿を考えたとき、
ITをツールとして心のこもったサービスを提供すること、
そのためには、会社にも心が不可欠であります。

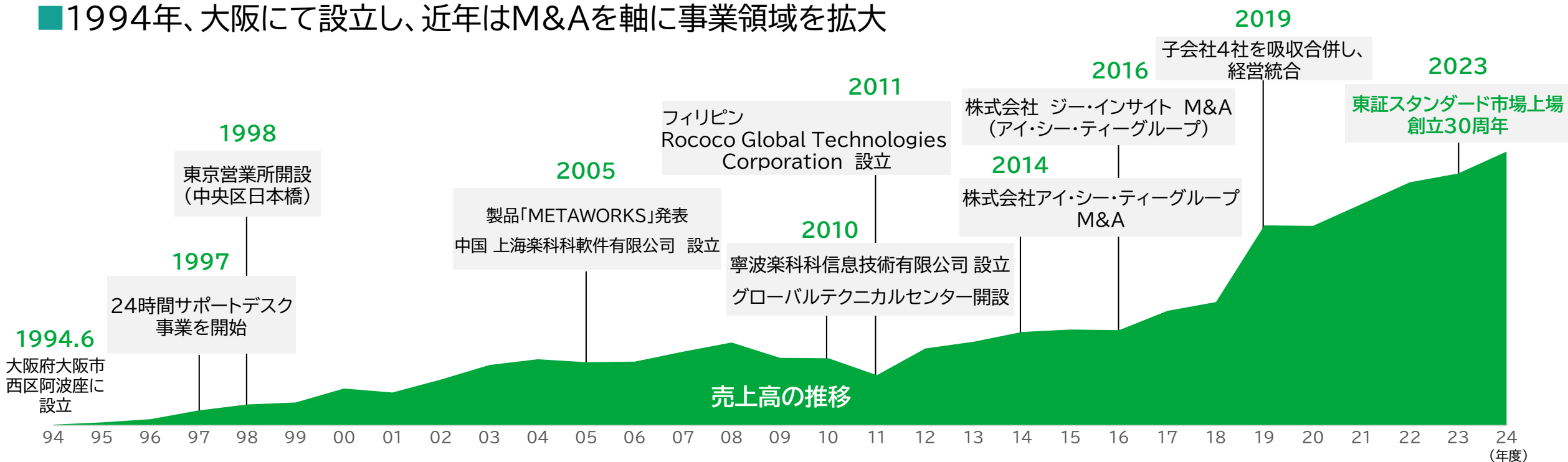


社心

信頼はすべての礎なり

すべての従業員の行動指針となる心構えを「社心」と呼び、「信頼はすべての礎なり」としております。高度情報化が進むグローバル社会で求められる多様な課題に対して、一人ひとりの個性を尊重し絆を作り上げ、より大きなパフォーマンスを発揮することで築いていく強い信頼こそが、課題解決に必要な心構えであると考えます。

■1994年、大阪にて設立し、近年はM&Aを軸に事業領域を拡大



ITサービスマネジメント事業

カスタマーコミュニケーション事業

ITO&BPO事業セグメント

クラウドソリューション事業セグメント

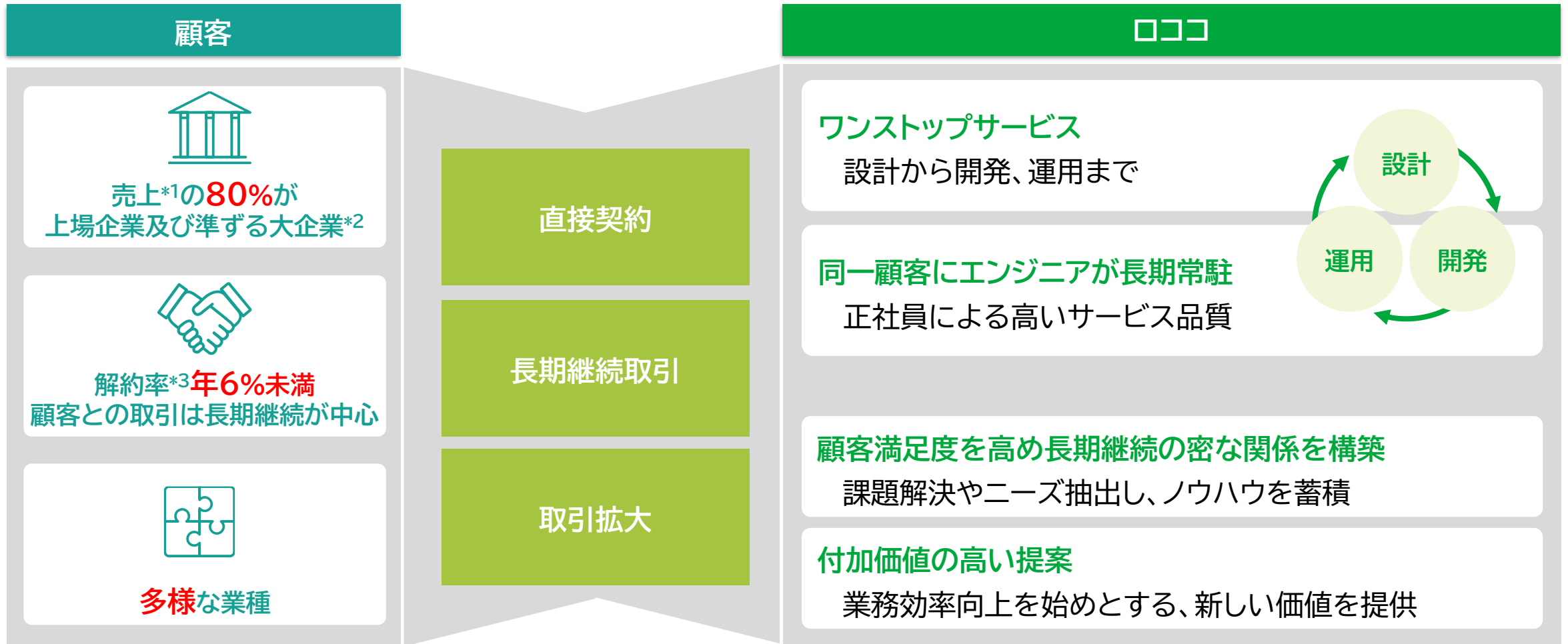
イベントサービス事業

ソリューション事業

ServiceNow事業

システムソリューション事業

HRソリューション事業



*1 2024年12月期における単体売上高

*2 資本金1億円以上もしくは上場会社及びその関連会社

*3 2024年12月期における年間の解約社数÷年間のストック型取引社数より算出

売上高伸長率

22.12月期⇒24.12月期

9.5%⇒3.6%⇒**8.7%**

大企業*1売上構成(単体)

24.12月期

約80%

既存顧客の解約率*2

24.12期

年6%未満

ストック型取引の売上構成比率*3

24.12期

90%以上

従業員数*4

725名

男女比(24.12月末)

64:36

外国籍社員比率 (24.12月末)

15%

エンジニア離職率

24.12期

7.6%

業界平均12.4%*5

*1 資本金1億円以上もしくは上場会社及びその関連会社

*2 2024年12月期における年間の解約社数÷年間のストック型取引*3社数より算出

*3 ストック型取引とは6カ月以上継続する顧客との取引

*4 臨時雇用者数(最近1年間の平均雇用人数)を含む2024年12月31日時点の連結従業員数

*5 2024年12月期における単体の年間退職エンジニア数÷期末エンジニア数より算出

*6 出所)令和5年 雇用動向調査結果の概要より情報通信業の一般労働者の離職率



各種認証を取得済み

ロココは2024年6月7日、創立30周年を迎えました。この大きな節目を迎えることが出来たのは、ひとえにお客様をはじめ関係者の皆様のご支援の賜と、社員一同厚く御礼申し上げます。

1994年の創立以来、ロココは社名の由来にもなっている「心(こころ)」のこもったITサービスをご提供することを大切に、お客様の様々な課題解決に向けて歩み続けてまいりました。そして昨年2023年12月20日、おかげさまで東証スタンダード上場を果たしました。

近年、AI(人工知能)をはじめ様々な先端技術が急速に発展しており、DX推進の名のもと社会全体に大きな変革をもたらしています。ロココは、この変化を機会と捉え新たな時代におけるお客様の課題に真摯に向き合い、お客様企業の発展および社会へ貢献できるよう挑戦を続けてまいります。

これからも40周年、そして50周年と末長く皆様に愛される会社になりますよう、社員一同新たな気持ちで技術とサービスの向上に邁進してまいります。
今後とも一層のご愛顧、ご支援を賜りますよう何卒宜しくお願い申し上げます。



2024年12月期 決算概要

- 業績予測に対して売上高101.2%、営業利益121.7%と修正計画は達成
- 上期の課題を下期で挽回、修正計画を達成するも修正前計画にはわずかに届かず
- 前年対比は増収、微減益

	23.12月期 通期		24.12月期 通期		前年 同期比	通期予測	達成率	【参考】 期初予測	【参考】 達成率
	金額	構成比	金額	構成比					
(単位:百万円)									
売上高	7,175	—	7,803	—	+8.7%	7,711	101.2%	7,793	100.1%
売上原価	4,503	62.8%	4,960	63.6%	+10.1%	—	—	—	—
売上総利益	2,671	37.2%	2,842	36.4%	+6.4%	—	—	—	—
販売費及び 一般管理費	2,191	30.5%	2,415	31.0%	+10.2%	—	—	—	—
営業利益	480	6.7%	426	5.5%	▲11.1%	350	121.7%	487	87.5%
経常利益	450	6.3%	441	5.7%	▲1.9%	360	122.5%	476	92.6%
当期純利益	289	4.0%	278	3.6%	▲3.8%	231	120.3%	321	86.6%

原価・販管費増減要因

原価率
前年同期比 0.8ptUP
・人材投資による労務費の増加

販管费率
前年同期比 0.4%ptUP
・顧客との関係強化一過性の
費用発生
・上場関連費用、内部統制強化
費用、及び外形標準課税の
適用に伴う租税公課増加

24年12月期 通期業績

売上高は概ね予想通りに伸長、利益は上期に発覚した課題を改善し回復傾向にあり、継続対応中

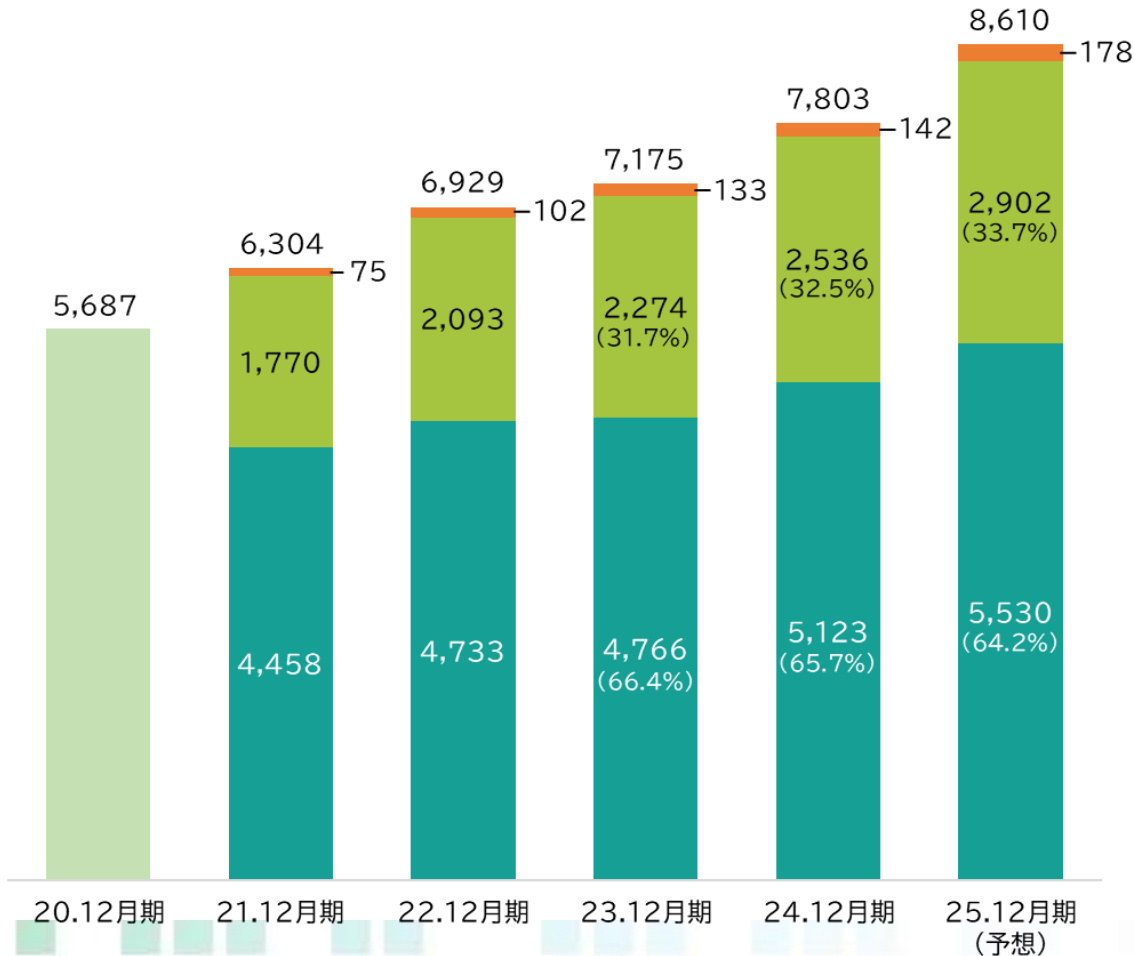
- 売上・利益ともにServiceNow事業が大きく牽引
- ITサービスマネジメント事業も安定的に成長
- ソリューション事業はチケットングシステム新規提供により売上貢献
- 事業全般として既存顧客との契約更改により収益が改善
- 人材配置の見直しにより、待機人材を圧縮し生産性を向上
- 販管費は顧客との関係強化のための費用、上場関連費用、内部統制強化に伴う費用など大きな費用が発生

株主還元

1株につき 期末配当 20円に加え、
30周年記念配当 10円 合計1株につき30円を実施

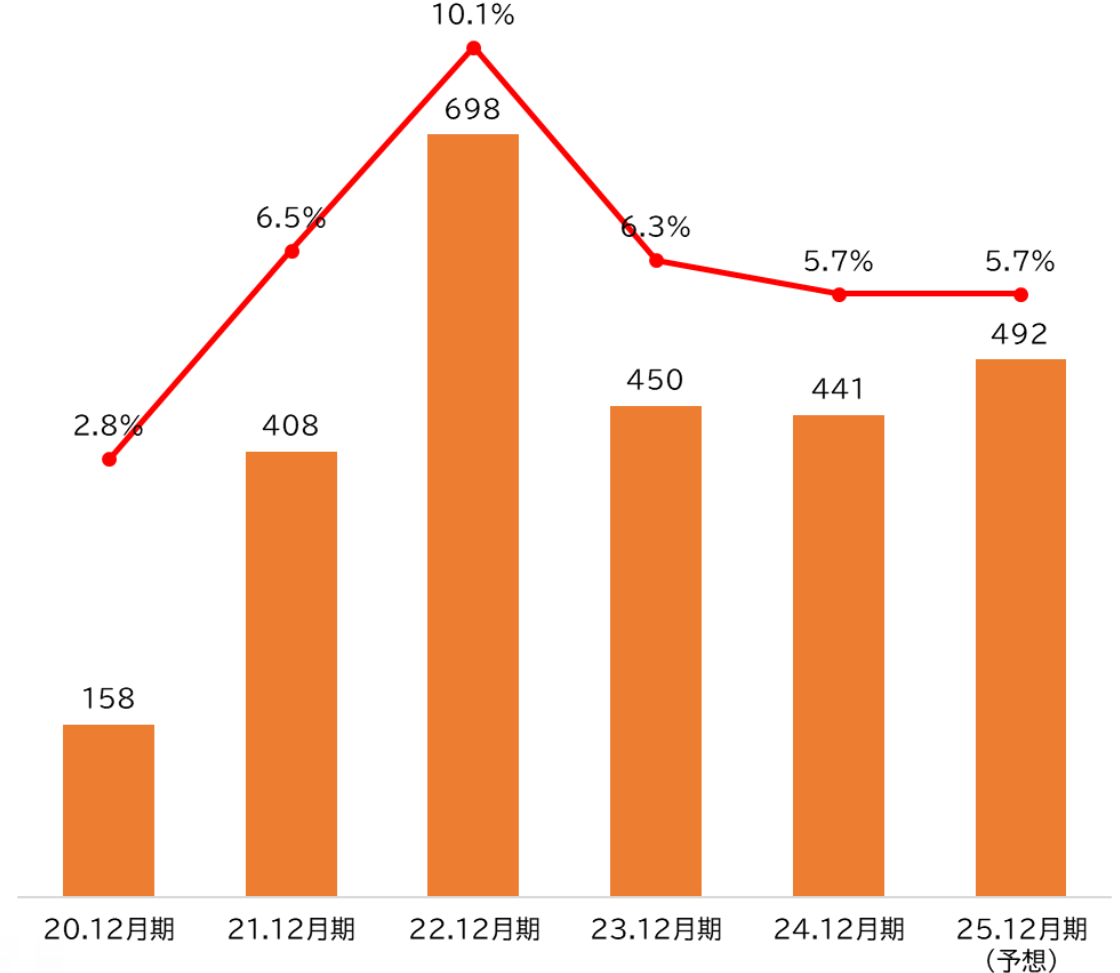
売上高(百万円)

■ ITO&BPO事業 ■ クラウドソリューション事業 ■ その他



利益(百万円)

■ 経常利益 ■ 売上高経常利益率



* 2024年12月期よりソリューション事業をITO&BPO事業に移管しており、2023年12月期は変更後のセグメントに組替えております

		23.12月期	24.12月期	前年比
ITO&BPO	売上高	4,766百万	5,123百万	+7.5%
	営業利益	335百万	260百万	▲22.4%
クラウドソリューション	売上高	2,274百万	2,536百万	+11.5%
	営業利益	141百万	141百万	▲0.2%

*2024年12月期よりソリューション事業をITO&BPO事業に移管しており、2023年12月期は変更後のセグメントに組替えております

ITO&BPO事業

4つのアウトソーシングサービス

- ITサービスマネジメント事業**
IT人材の常駐によるアウトソース
- カスタマーコミュニケーション事業**
コールセンター・BPOサービス
- イベントサービス事業**
ライブチケットの配席管理等
- ソリューション事業**
自社製品の顔認証システム「AUTH(オース)シリーズ」

Topics

- ・契約更改による単価UP順次実施
- ・チケットングシステム4館新規提供
- ・BPO事業新規取引拡大

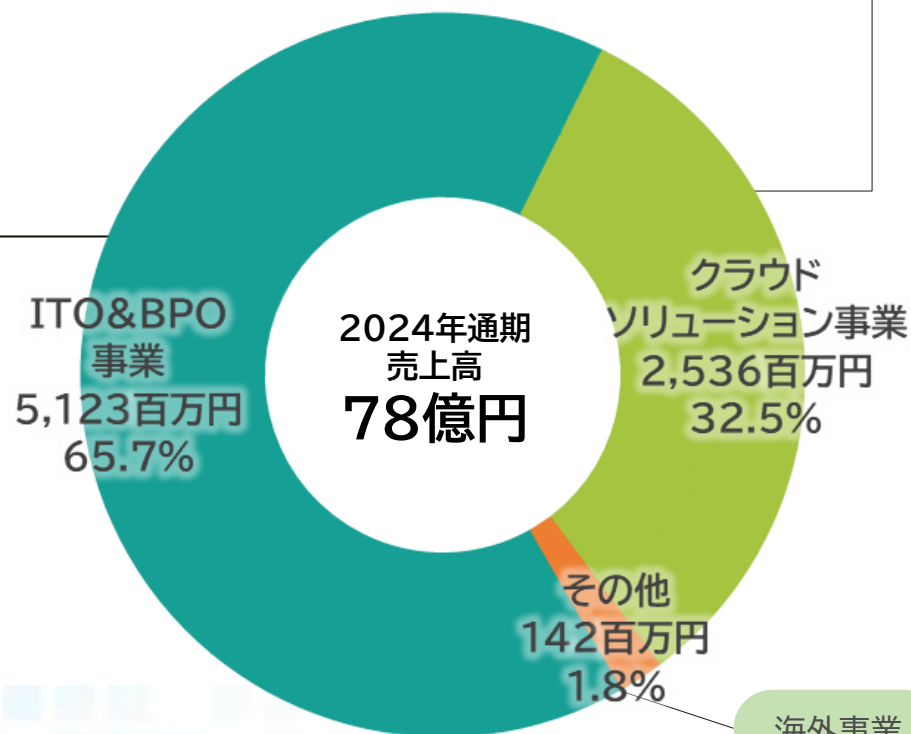
クラウドソリューション事業

3つのクラウドサービス

- ServiceNow事業**
プラットフォームシステムの導入支援・運用保守
- HRソリューション事業**
自社製品の勤怠管理システム「RocoTime(ロコタイム)」の開発・販売
- システムソリューション事業**
アプリケーションの受託開発・運用保守

Topics

- ・ServiceNow新規取引先20社獲得
- ・常駐契約の増員伸長(+13名)
- ・ラボ契約への更改順次実施



海外事業

オフショア開発

■流動比率は前期比+38.2ptとさらに高まる

■自己資本比率は63.3%と実質無借金を継続

	23.12月期		24.12月期		前期比較	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
(百万円)						
流動資産	3,518	80.4%	3,442	79.3%	▲76	▲2.2%
固定資産	859	19.6%	898	20.7%	39	+4.6%
資産合計	4,378		4,341		▲37	▲0.9%
流動負債	1,328	30.3%	1,135	26.1%	▲192	▲14.5%
固定負債	738	16.9%	455	10.5%	▲282	▲38.3%
負債合計	2,066	47.2%	1,591	36.7%	▲475	▲23.0%
株主資本	2,274	51.9%	2,694	62.1%	420	+18.5%
その他包括利益 累計額	38	0.9%	55	1.3%	16	+43.8%
純資産合計	2,312	52.8%	2,750	63.3%	437	+18.9%
負債・純資産合計	4,378		4,341		▲37	▲0.9%
流動比率	264.9%	—	303.1%	—	—	38.2%
固定比率	37.2%	—	32.7%	—	—	▲4.5%
自己資本比率	52.8%	—	63.3%	—	—	+10.5%

資産・負債の増減内容

◀ 資産 ▶

現預金	▲213百万円
売掛金	+136百万円
投資有価証券	+29百万円

◀ 負債 ▶

未払費用	+68百万円
短期借入金	▲90百万円
1年内返済 予定長期借入金	▲163百万円
長期借入金	▲316百万円
役員退職慰労 引当金	+45百万円

株主還元

配当方針

企業価値を継続的に拡大し株主の皆様へ利益還元を重視
株主の皆様への安定的な利益還元と当社グループの持続的な
成長を実現するため、配当金については、業績、財政状態
及び将来の事業展開等を総合的に勘案し適宜見直しを行う

2024年12月期

期末配当20円
+ 30周年記念配当10円
1株につき 30円

- ※ 配当性向 40.0%
- ※ 2023年12月期 1株につき20円
- ※ 2025年12月期 1株につき25円(予想) ※5円増配

2025年12月期 業績予測

売上高

86.1 億円

前期78.0億 +10.4%

経常利益

4.9 億円

前期4.4億 +11.5%

経常利益率

5.7%

前期5.7% +0pt

基本方針

- Before After戦略を軸にした企業のDX推進サポート
- ServiceNow事業の更なる拡大
- IT技術の取得による顧客への付加価値向上

- ServiceNow事業を筆頭に各事業2ケタ成長を予想
- 人材投資を継続して実施、新卒・中途ともに採用を強化しエンジニアを確保
- ポーランド研究開発拠点の立ち上げにより、顔認証サービスの品質向上と競争力強化

	24.12月期 通期		25.12月期 通期予想		前年同期比較	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
(単位:百万円)						
売上高	7,803	—	8,610	—	807	+10.4%
営業利益	426	5.5%	496	5.8%	69	+16.3%
経常利益	441	5.7%	492	5.7%	50	+11.5%
当期純利益	278	3.6%	331	3.8%	53	+19.1%

増減要因

- 営業利益率
前年同期比 0.3ptUP
- ・エンジニアの採用強化継続
 - ・ITセキュリティ強化
 - ・ポーランド研究開発拠点設立

クラウドソリューション事業

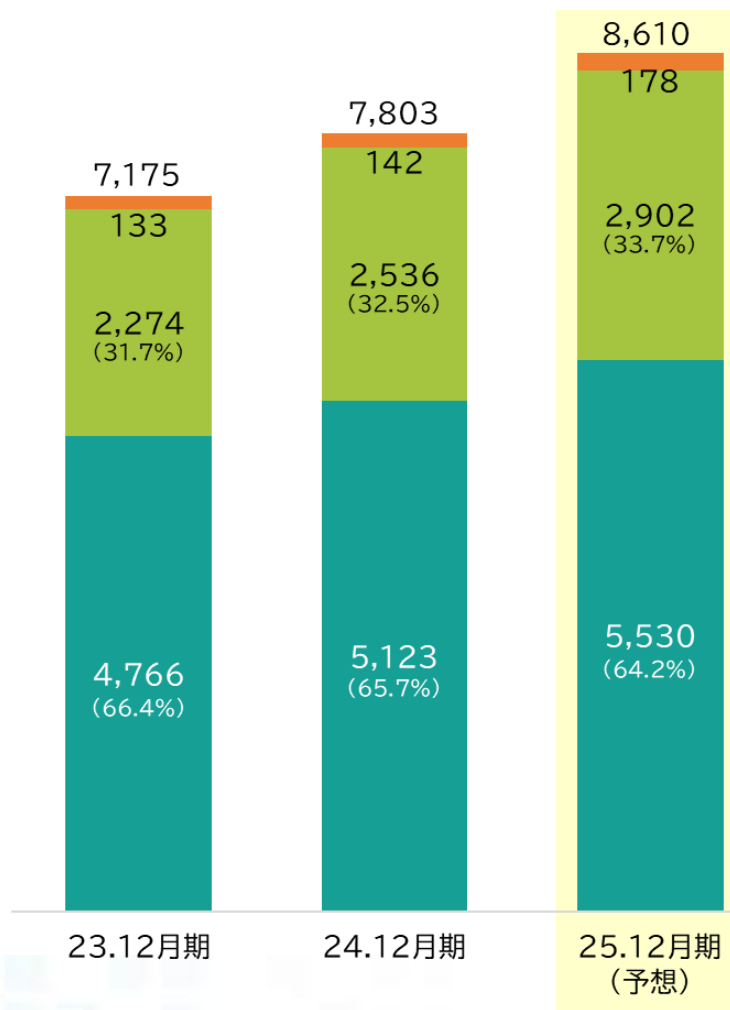
- ◆ ServiceNowによる既存拡大・新規獲得
- ◆ 契約更改によるアップセル
- ◆ ファンクラブ運営事業の取り込み
- ◆ 既存顧客のシステム改修によるアップセル

ITO&BPO事業

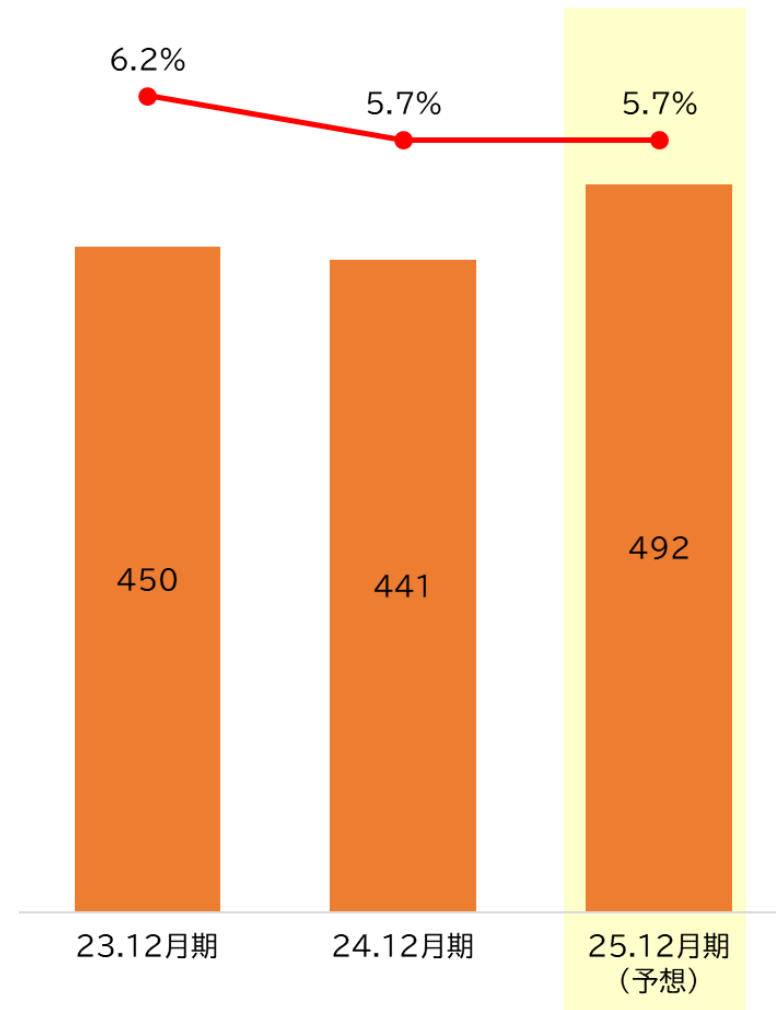
- ◆ 既存顧客へのクロスセル、アップセル
- ◆ 人材のIT技術取得による付加価値の創出
- ◆ 施設系ソリューション提供先の新規獲得

* 2024年12月期よりソリューション事業をITO&BPO事業に移管しており、2023年12月期は変更後のセグメントに組替えております

■ ITO&BPO事業 ■ クラウドソリューション事業 ■ その他



■ 経常利益 ■ 売上高経常利益率



FY2024

FY2025

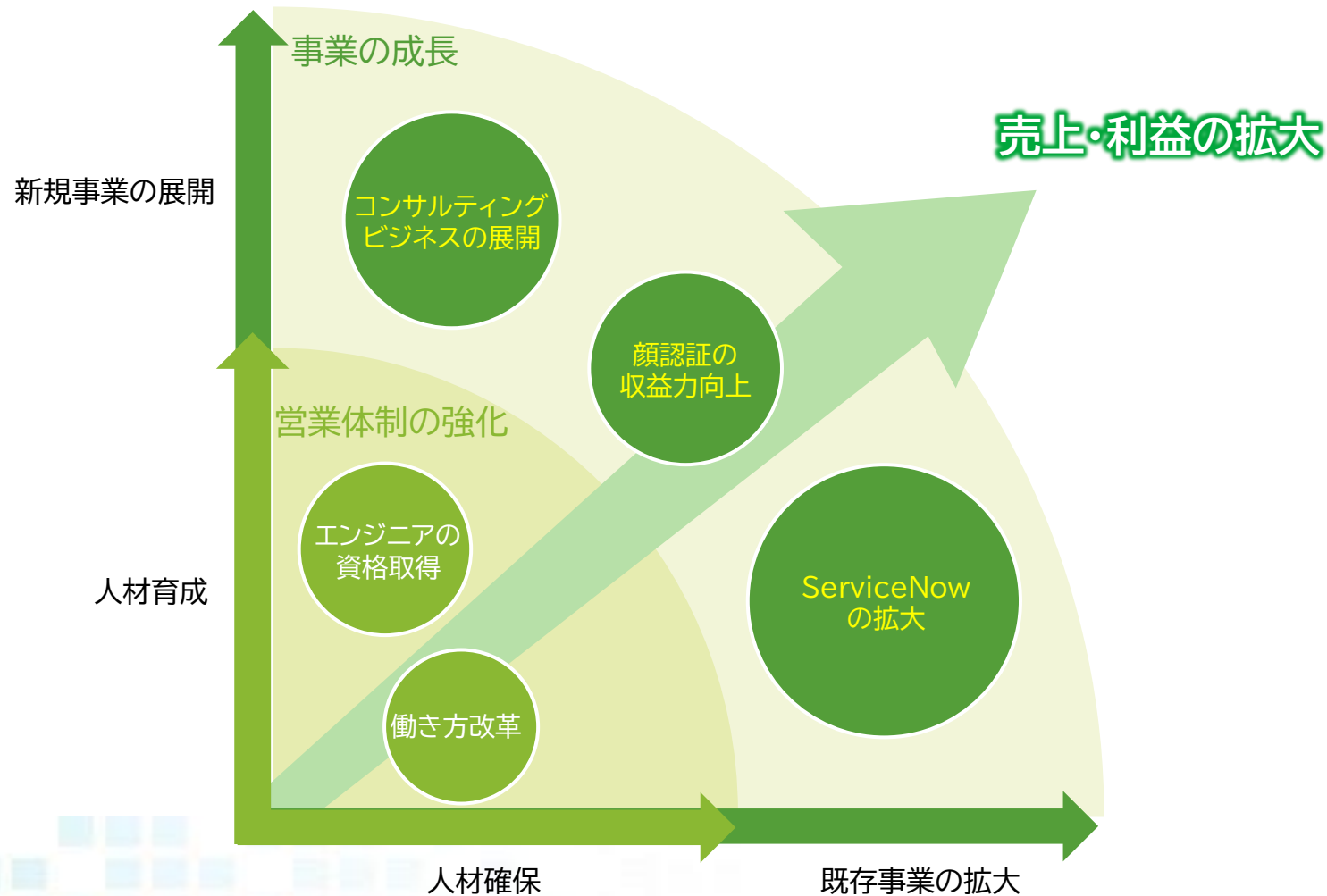
課題

- 「2025年の崖」問題を背景に、各企業におけるシステムの見直し
- クライアントへの付加価値の創出と契約更改
- IT人材の確保と育成
- 顔認証の品質向上

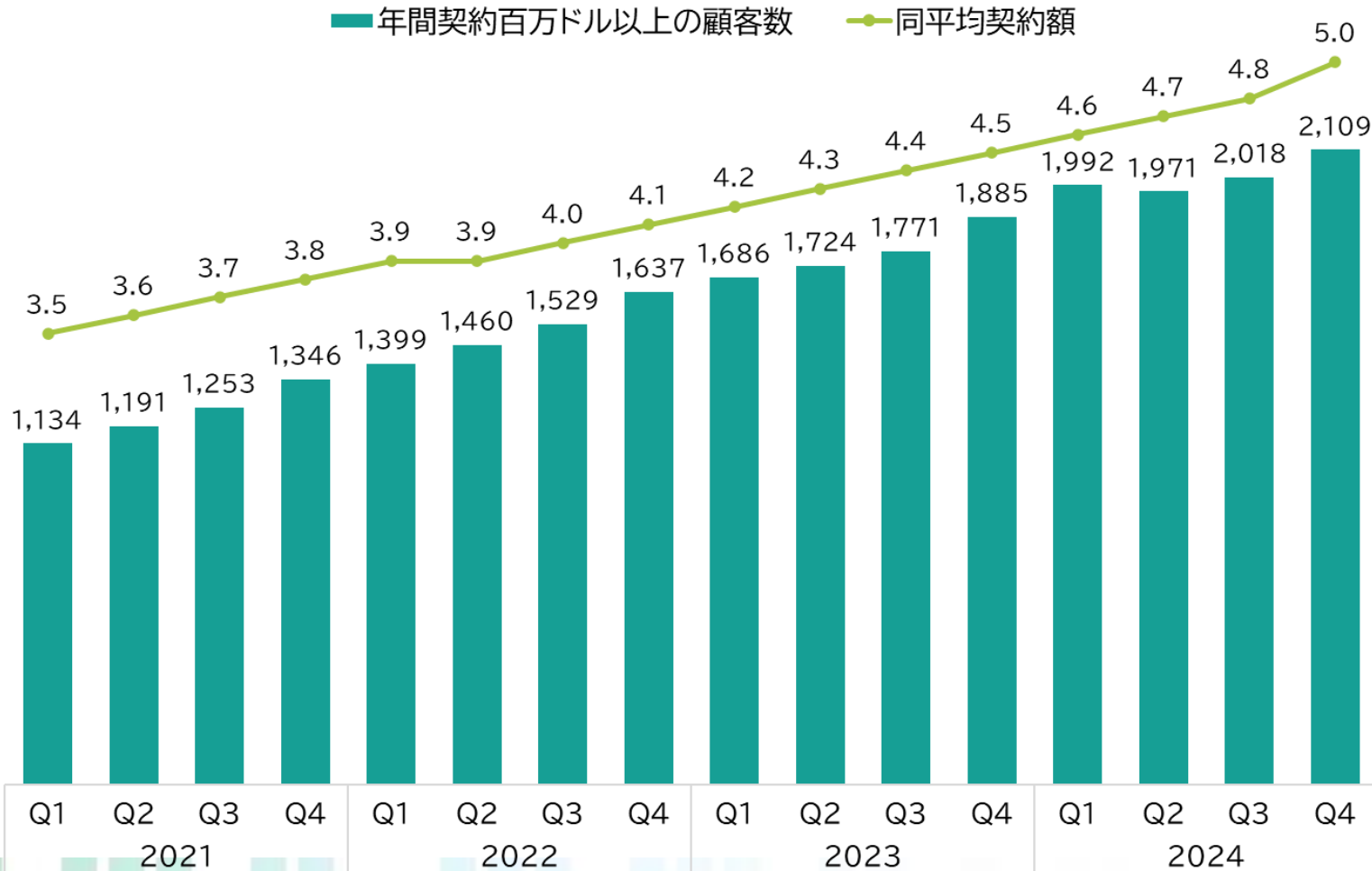
2025年12月期以降の取り組み

- コンサルティングビジネスの展開により、各企業のDX化を推進
多角的なサービス展開によるワンストップサービスの実現
- エンジニアの資格取得を推進し、サービスの品質と生産性向上
- 新卒採用の早期化対応とインターンシップ制度の活用による
早期戦力化
- 研究開発拠点(ポーランド)における競争力のある製品開発

- 成長の基盤となる人材投資を引き続き強化しながら、新規顧客獲得および既存顧客のクロスセル・アップセルを通して事業を拡大。コンサルティングビジネスも新たに展開し、企業のDX化推進もサポート。



■複雑な業務プロセスを単純化し、業務の最適化・高品質を実現する「ServiceNow」



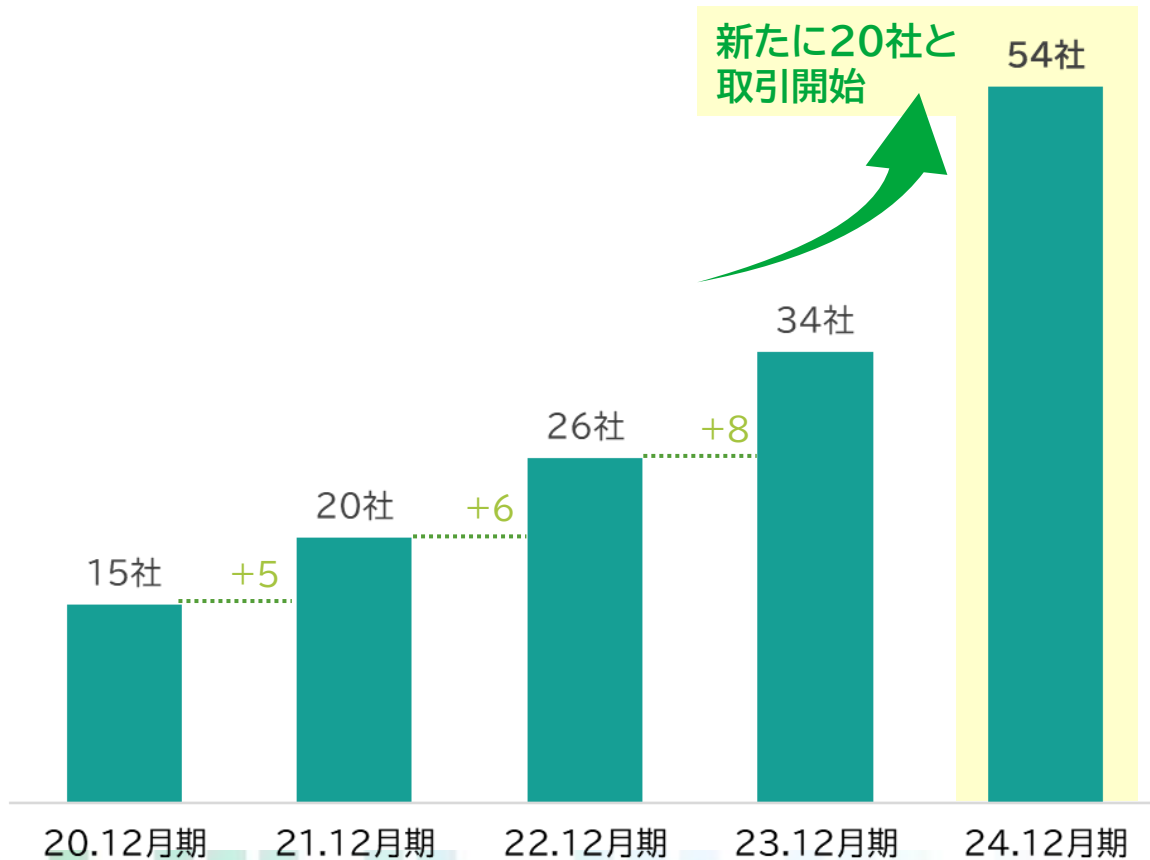
今後「日本市場に20億ドル投資」

米国ServiceNow社 ビル・マクダーモット会長兼 CEOが2024年11月日本経済新聞社の取材で説明

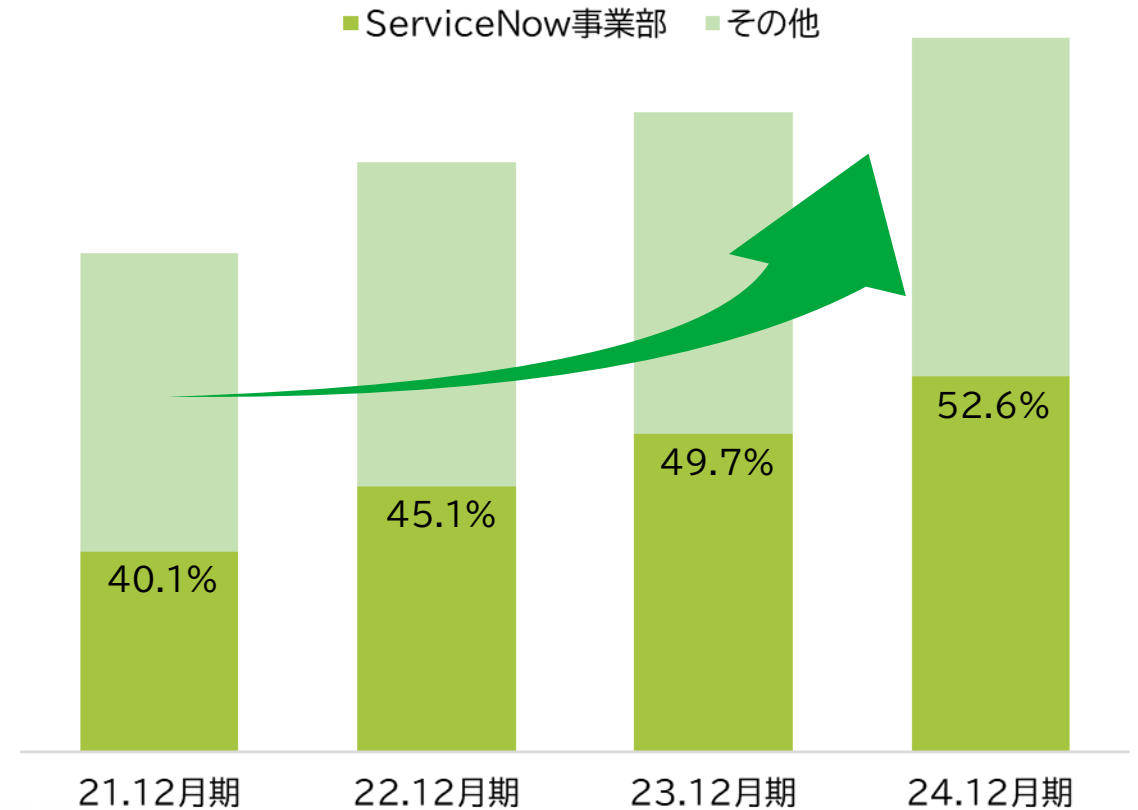
出所)ServiceNow社IR資料 Fourth Quarter 2024より作成
*当社取扱分に限定しないServiceNow社全体についてのデータ

■日本国内のServiceNowの成長とともに当社におけるServiceNow事業も成長

ServiceNow事業 累計取引社数の推移



クラウドソリューション事業におけるServiceNow事業の売上高構成



*2024年12月期よりソリューション事業をITO&BPO事業に移管しており、2023年12月期は変更後のセグメントに組替えております

■ 日本展開の黎明期より歩みを共にして培ったノウハウにより、要望に応じた適切な対応が可能

4.42/5点の顧客満足度

* 2025年1月時点 ServiceNow社提供データ



ServiceNow
PartnerAwards2024にて
**Employee Workflow Partner of
the Year**を受賞

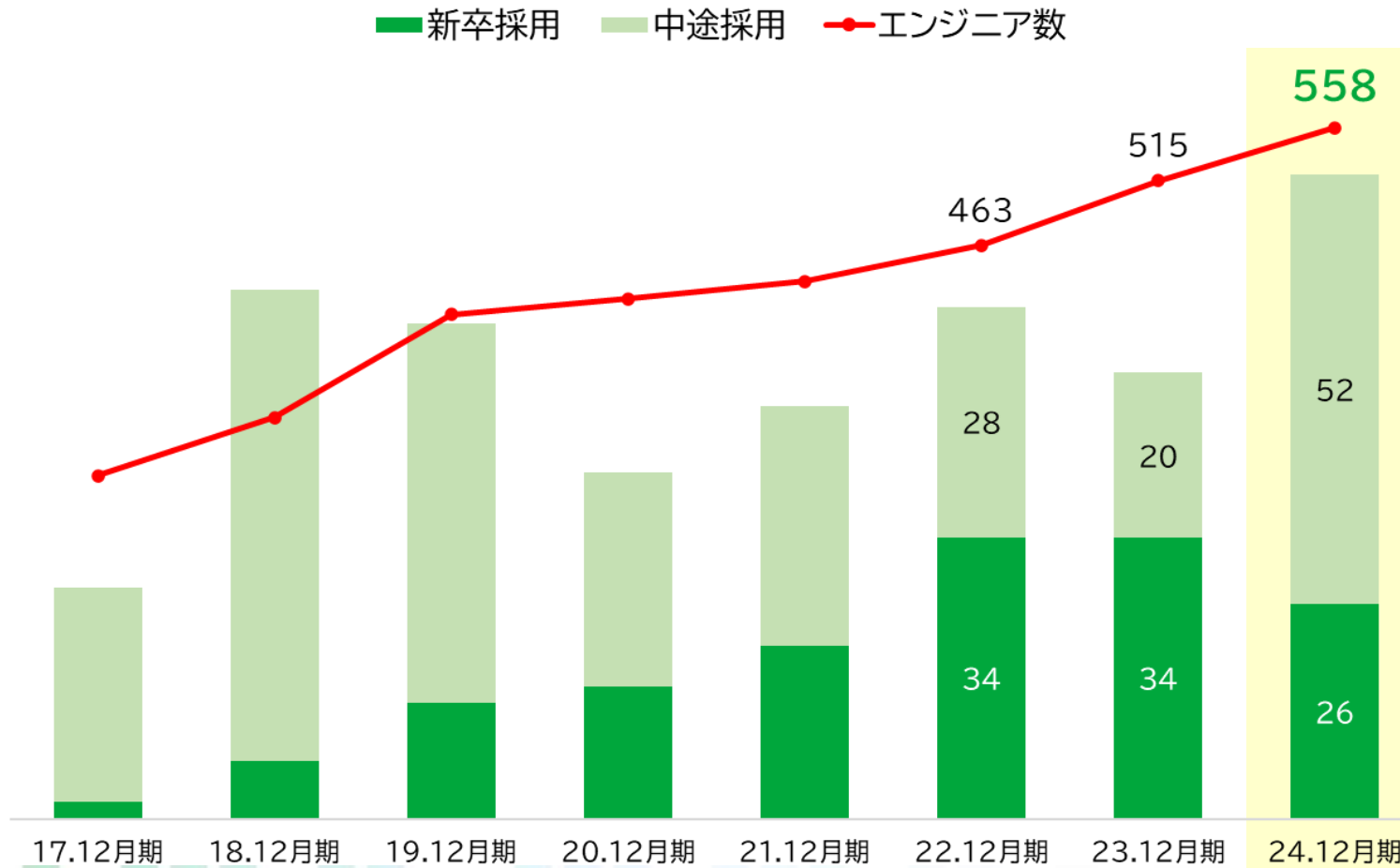


取得パートナー認定
Resellerセグメント
「Premier」
Consulting
&Implementation
「Specialist」

認定資格	取得者数
Suite (Pro Plus)	1
Suite (Pro)	11
Suite (Developer Core Skills)	2
Certified Implementation Specialist	76
Certified System Administrator	58
Certified Application Developer	35
合計	183

* ServiceNow社公開情報「2024年11月26日時点のCertification」より作成

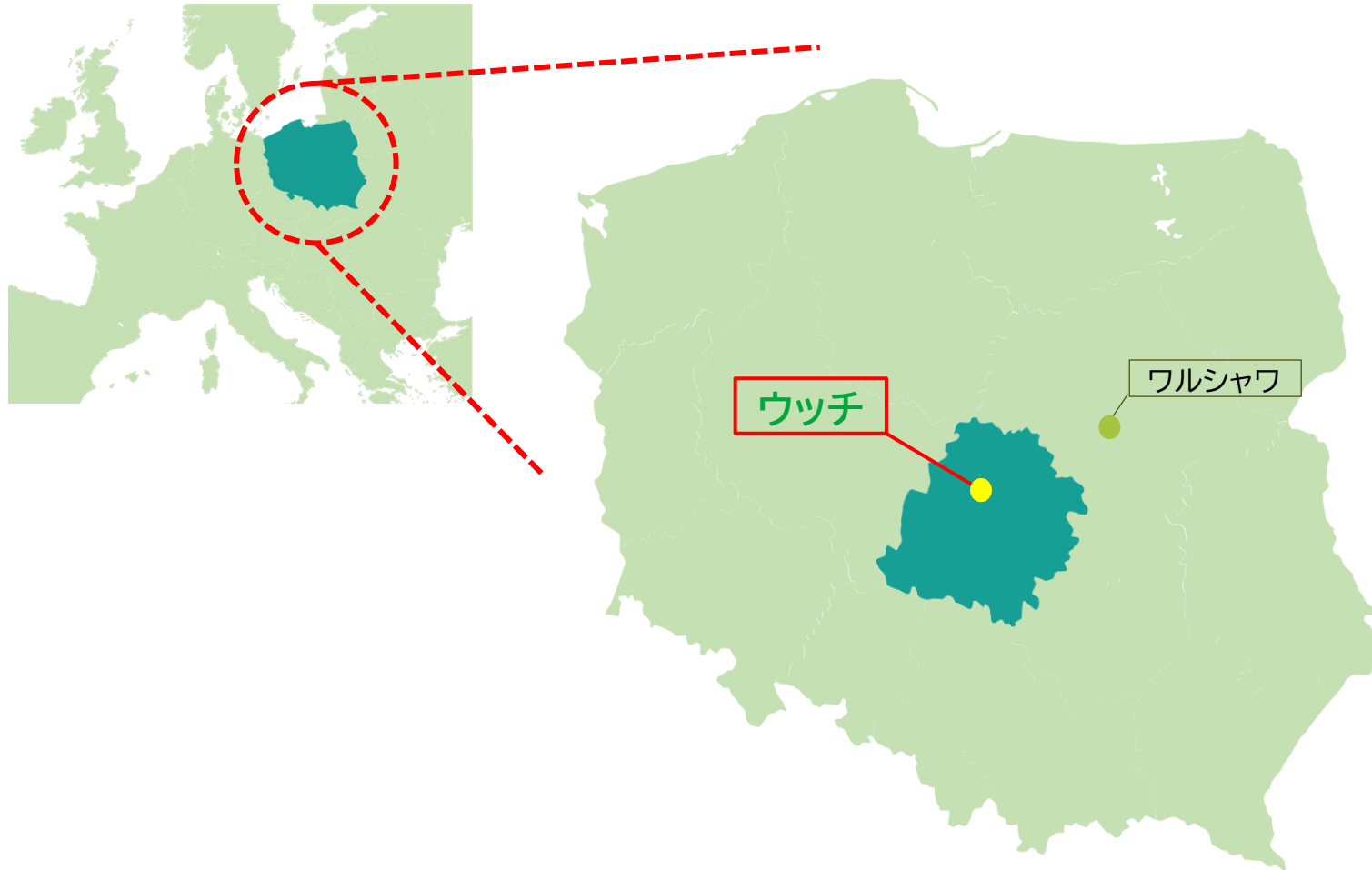
■エンジニアを安定的に確保、IT技術資格保有者を増強



資格認定者	資格保有者数
Microsoft	219名
情報処理推進機構	150名
People Cert(ITIL)	41名
Oracle	15名
CISCO	13名
Amazon Web Service	11名
XML技術者育成推進委員会	9名
日本PHP協会	6名
Pythonエンジニア育成推進協会	5名
合計	469名

※2024年12月31日時点、当社係長職までを対象とした資格保有者数
課長職以上は資格手当対象外のため含んでおりません

■ IT産業の発展著しいポーランドに顔認証の研究開発拠点を開設



名称	Rococo Poland spółka z o.o.
所在地	ポーランド共和国 ウッチ県ウッチ市
代表者	Radzikowski Kacper
資本金	300,000zł (約11百万円)
設立年月日	2025年1月23日

顔認証の品質、競争力向上が目的
優秀なIT人材を確保し、製品開発を加速する

■ ポーランドのIT人材環境

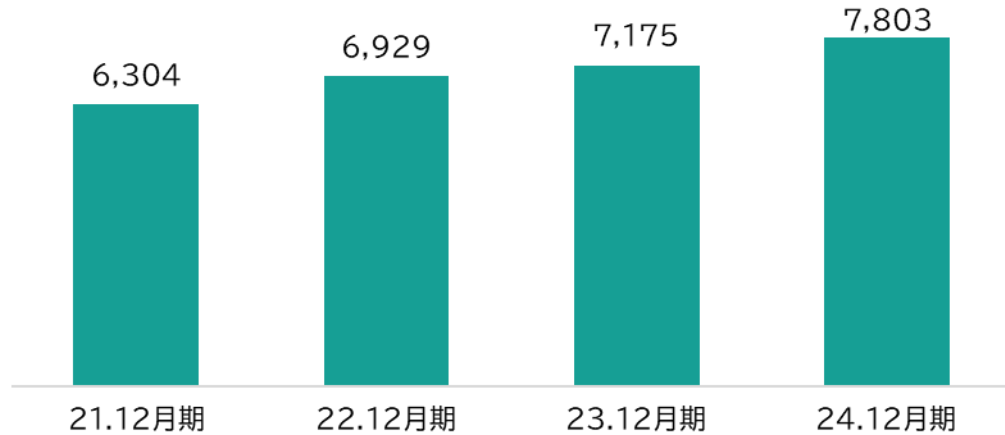
- ・国家主導のIT人材育成政策
- ・民間セクターによるIT人材育成
- ・ITスタートアップコミュニティ:OMGKRK
- ・Comarchなど民間企業における学生インターンシップによるIT教育
- ・日系企業も積極的に進出(2022年には350社超)
- ・Google、Microsoft、Amazonなども積極的に投資

*参考文献:経済産業省2023年2月28日「中東欧5カ国IT産業及び人材に関する現地調査レポート」

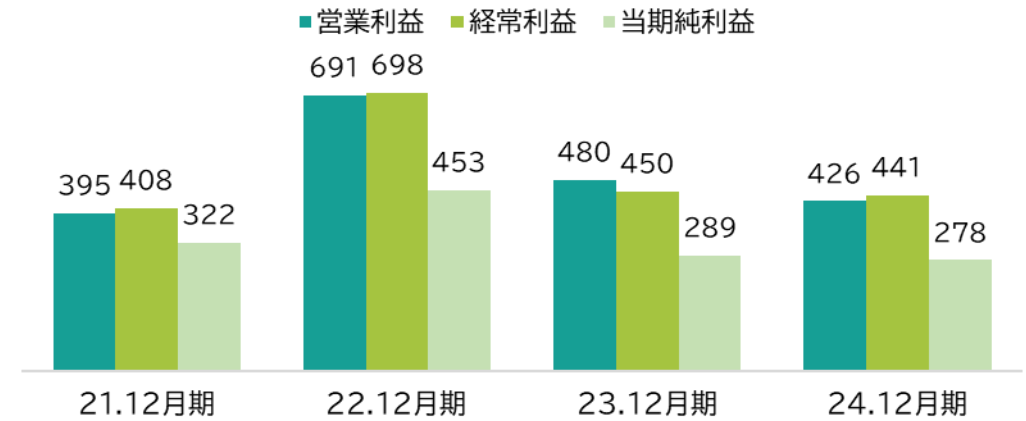


Appendix < 参考資料 >

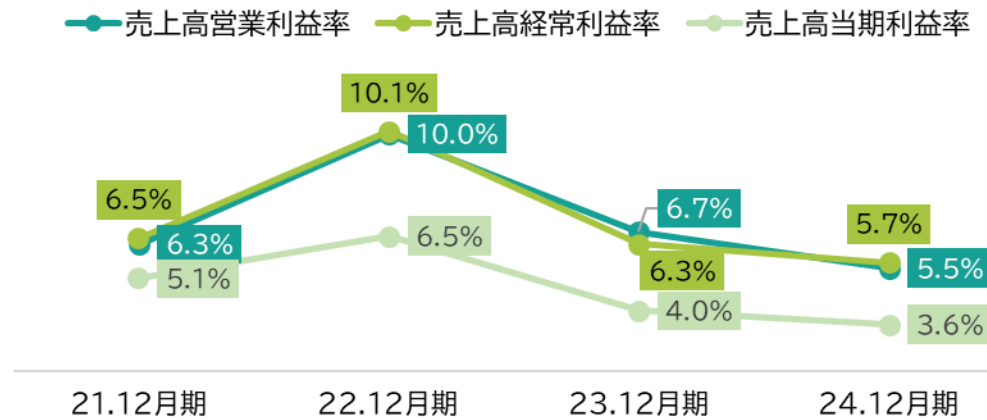
売上高(百万円)



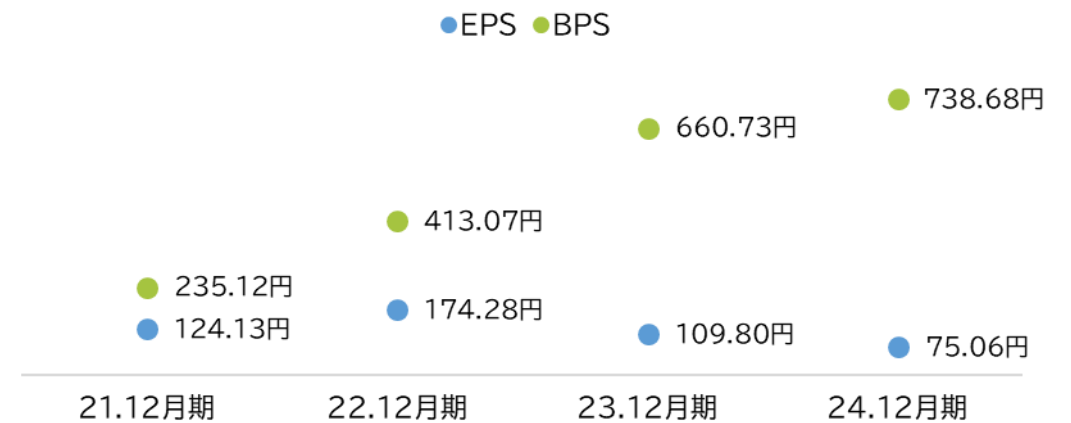
利益(百万円)



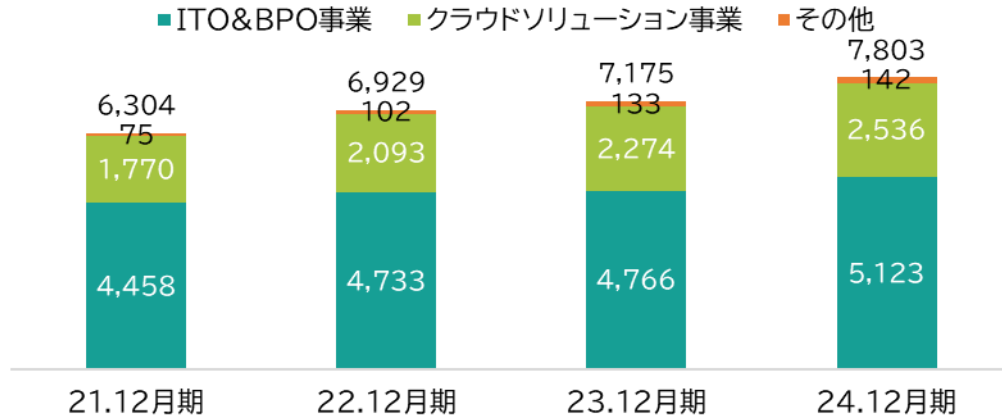
利益率(%)



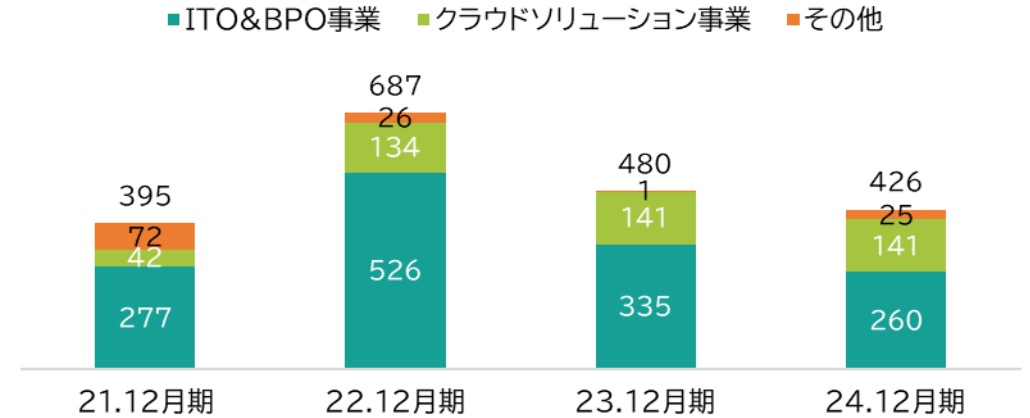
EPS・BPS(円)



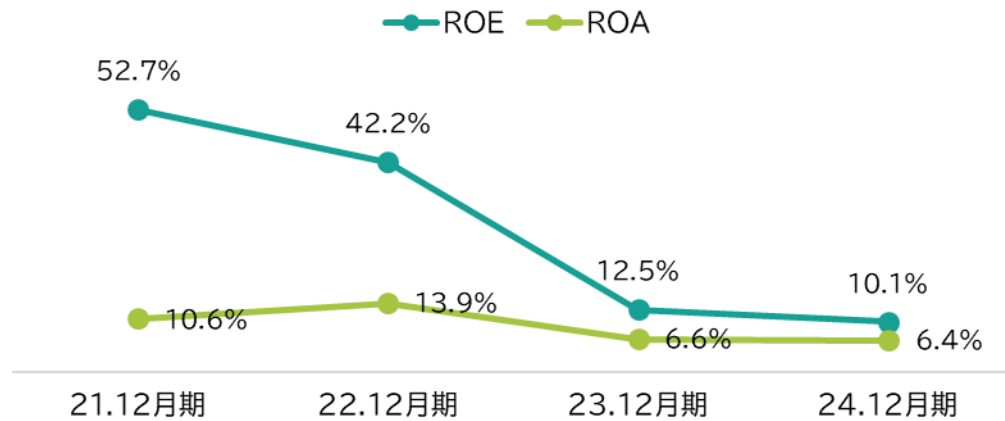
■セグメント売上高(百万円)



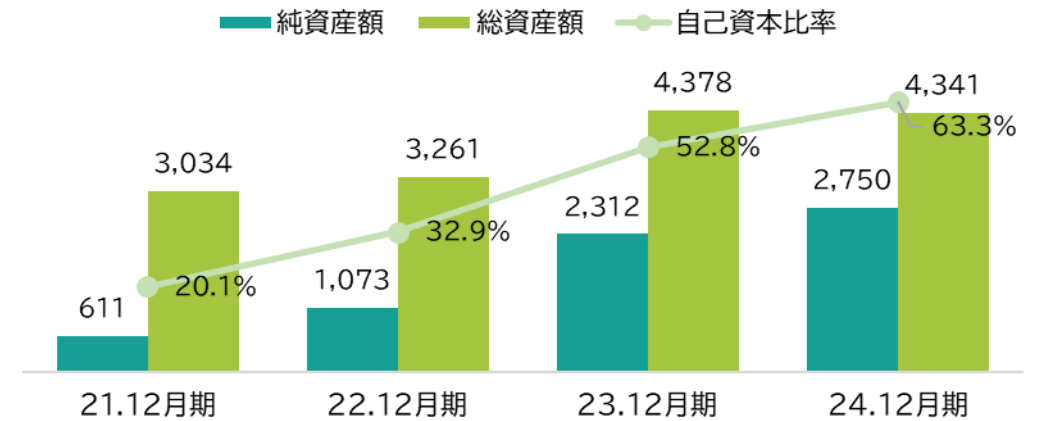
■セグメント利益(百万円)

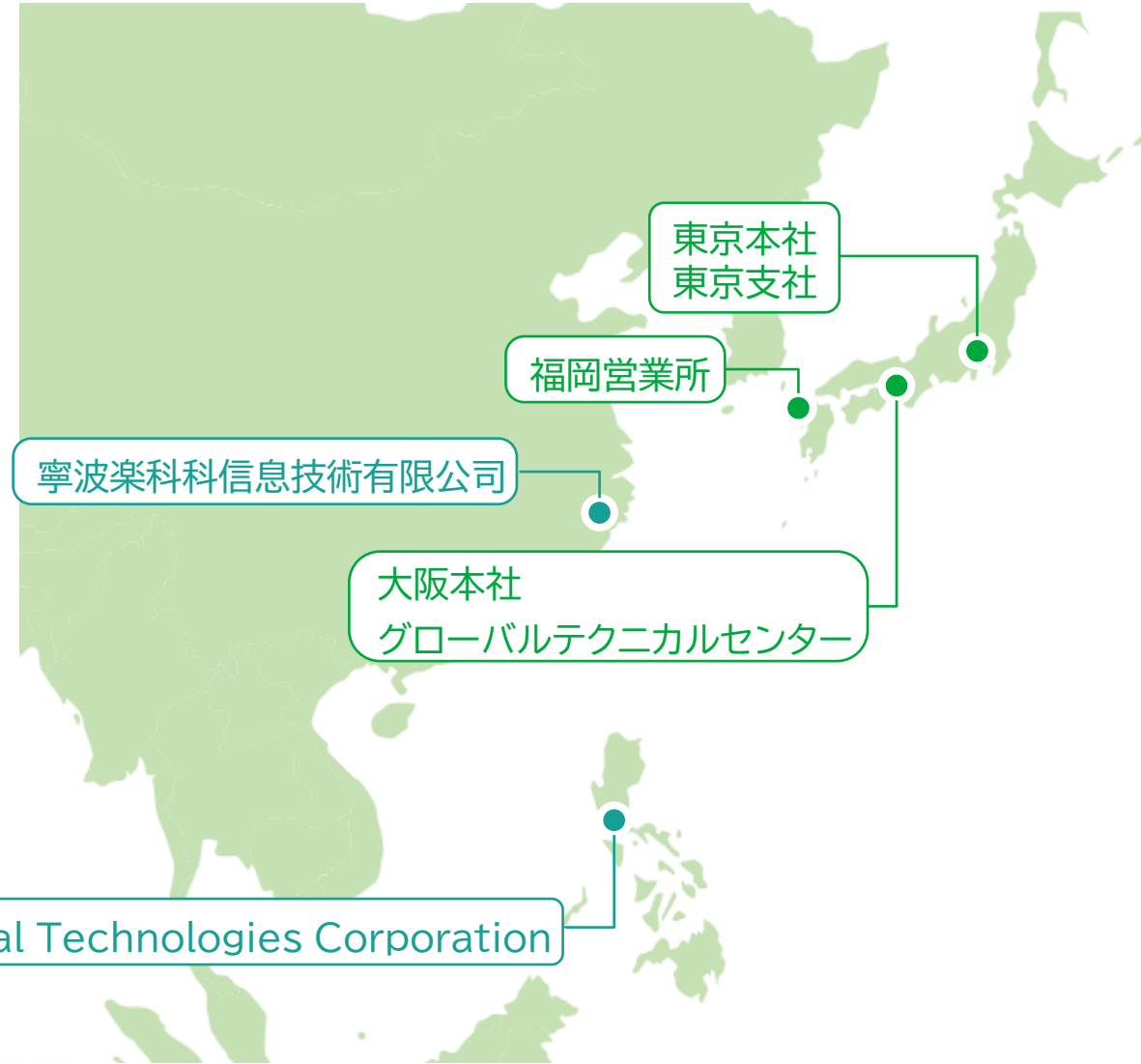


■ROE・ROA(%)



■純資産額、総資産額、自己資本比率(百万円、%)







長谷川 一彦

代表取締役社長

1971年、旧CSKに入社。
コンピューターシステム業界に地歩を築くとともに大川功氏の薫陶を得て経営学を身に着ける。
1994年、ロココ設立。



吉原 美智代

専務取締役

営業統括本部本部長



長谷川 正人

専務取締役

事業統括本部統括本部長



水野 賢仁

常務取締役

管理本部本部長



関口 晃

取締役

第2事業本部本部長



河村 博文

取締役

新製品開発本部本部長



中前 公志

取締役(社外)



野村 新平

取締役(社外)

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願いいたします。