

2025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"> ■ 株式会社Automagica(東京都目黒区) ■ 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 Poland spółka z o.o. (ポーランド共和国 ウッチ県ウッチ市) 		
従業員数	<ul style="list-style-type: none"> ■ 連結: 810名*2 ■ 単体: 728名*2 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 男女比率*1 男性 62.1% : 女性 37.9% ■ 外国籍比率*1 日本国籍 86.3% : 外国籍 13.7% 	
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 2025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2025年12月31日時点の従業員数

社心

信頼はすべての礎なり

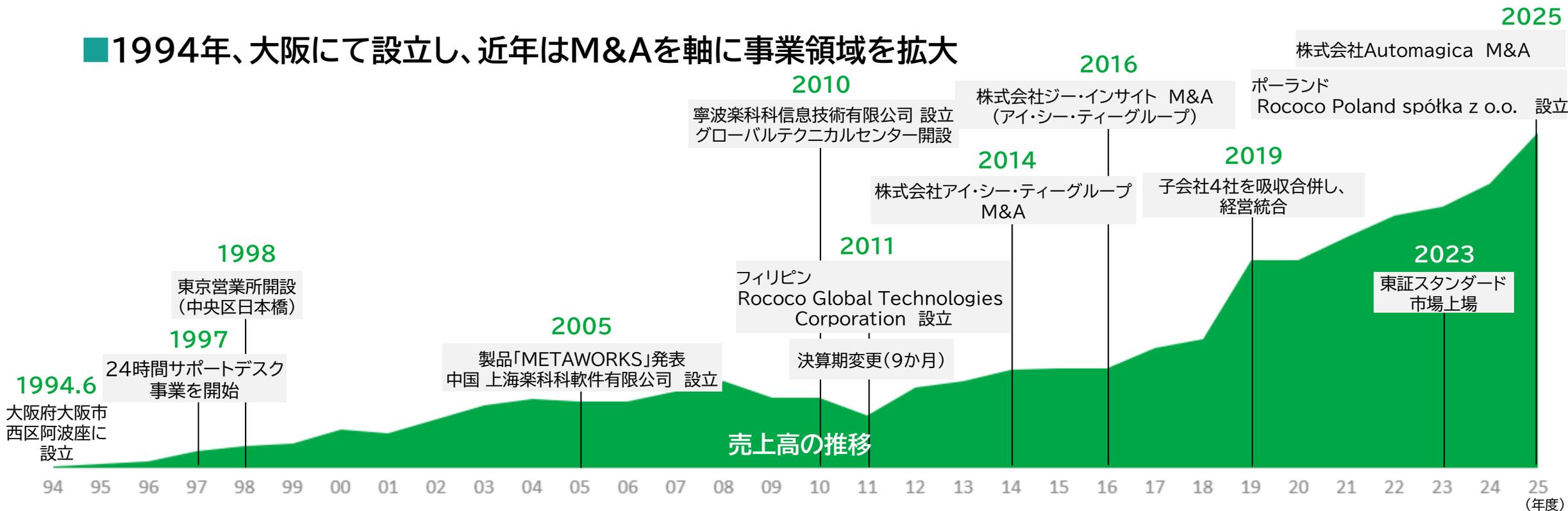


「ロココ」という社名は、
「こころ(心)」から生まれました。



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

イベントサービス事業

ソリューション事業

システムソリューション事業

ServiceNow事業

HRソリューション事業

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

大企業売上高構成比

80%

全取引社数452社中286社

※2025年度自社取引データによる
※大企業＝資本金1億円以上、上場企業及びそのグループ会社

エンジニアの離職率

7.7%

業界平均10.2%

※2025年12月末時点、過去1年間の退職者数から算出
※出典:厚生労働省「令和6年雇用動向調査結果の概況」

売上伸長率

8.7%

業界平均5.7%

※2024年度実績による
※出典:情報サービス産業協会「2023年版情報サービス産業基本統計調査」

解約率

4.5%未満

ITサービス業の平均12%

※2025年12月末現在、6カ月以上継続する取引をストック取引と定義
※出典:<https://customergauge.com/blog/average-churn-rate-by-industry>

2025年12月期 決算概要

- ◆ 新規契約獲得、既存取引先の増員、システム投資に伴う機器販売等による売上高の増加
- ◆ 上記により売上は増加したが、機器販売による機器仕入の増加により売上総利益率はダウン
- ◆ 販管費は定常経費＋変動費を抑制し、利益を確保

(単位:百万円)	24.12月期 通期		25.12月期 通期		前年 同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	7,803	—	9,189	—	+17.8%
売上原価	4,960	63.6%	6,049	65.8%	+22.0%
売上総利益	2,842	36.4%	3,139	34.2%	+10.5%
販売費及び 一般管理費	2,415	31.0%	2,614	28.5%	+8.2%
営業利益	426	5.5%	525	5.7%	+23.0%
経常利益	441	5.7%	505	5.5%	+14.4%
純利益	278	3.6%	317	3.5%	+14.0%

主な増加要因

売上高

前年同期比 +17.8%

- ◆ 新規契約、単価アップの積み上げ
- ◆ Win11対応による機器販売等

売上総利益率

前年同期比 ▲2.2pt

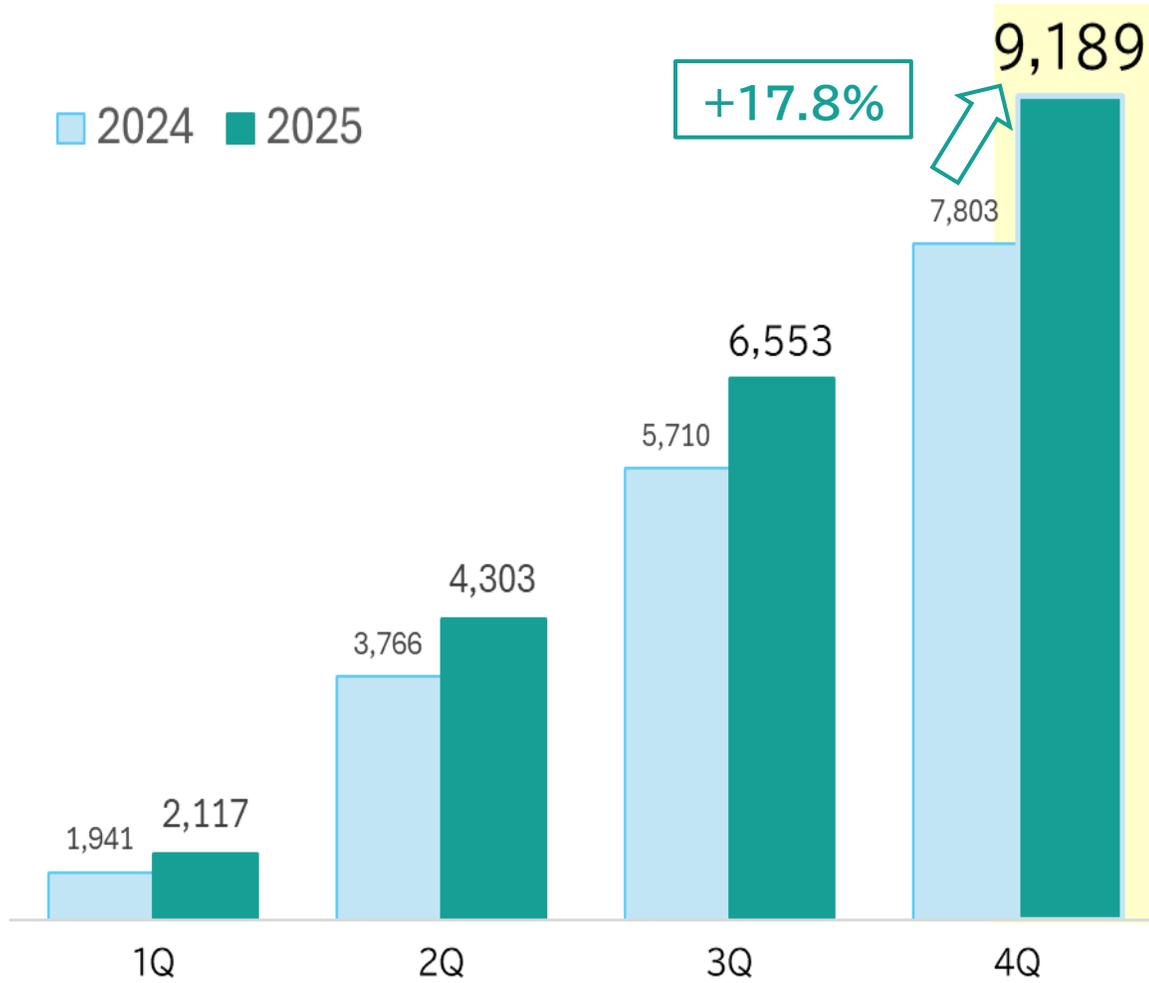
- ◆ 機器販売増による仕入れ増加
- ◆ 労務費は売上高に比して増加

営業利益率

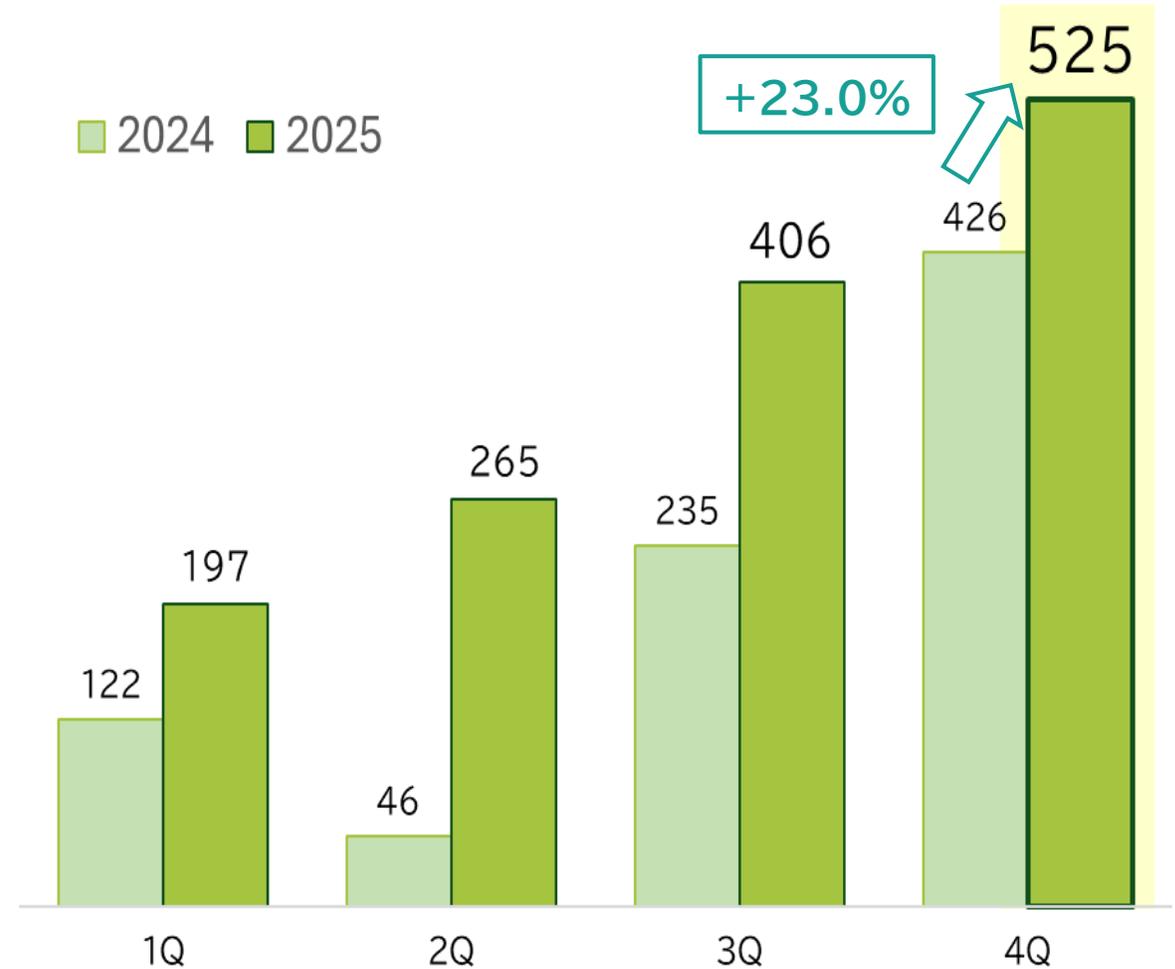
前年同期比 +0.2pt

- ◆ 売上高・売上総利益額の増加
- ◆ 拠点設立により費用増加
- ◆ その他販管費は全般的に抑制

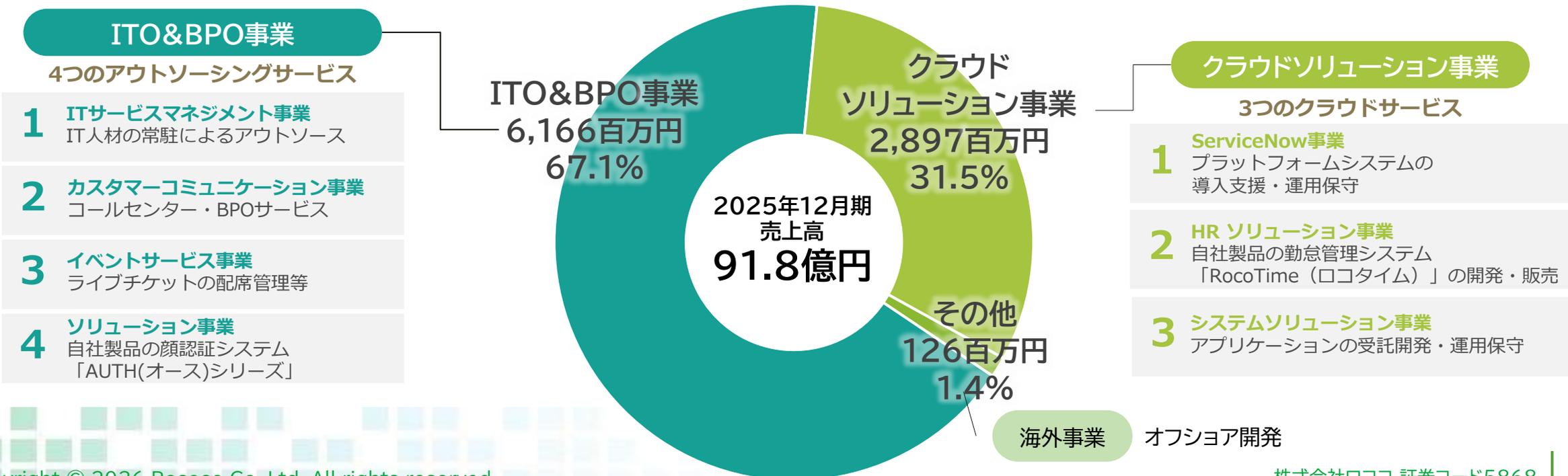
■売上高 (単位:百万円)



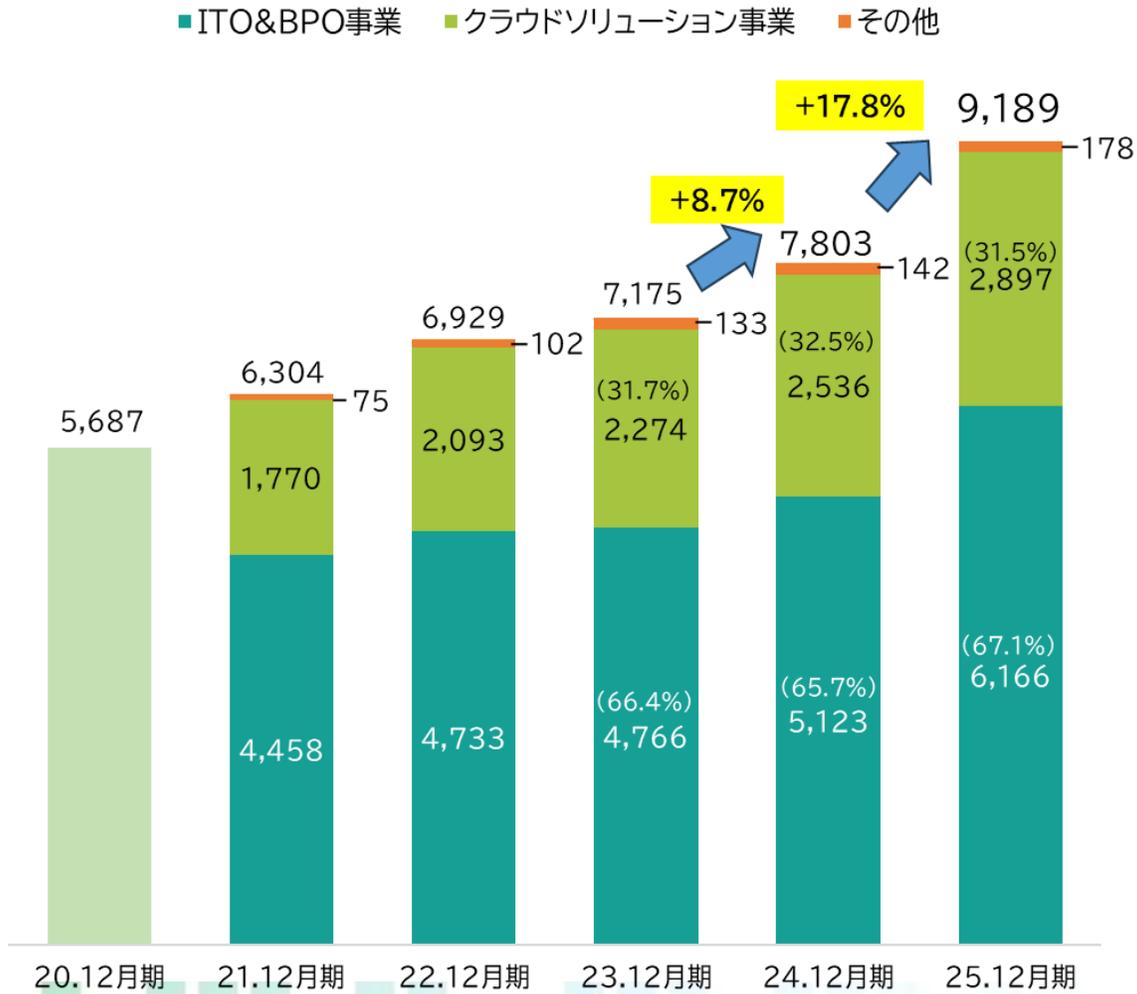
■営業利益(単位:百万円)



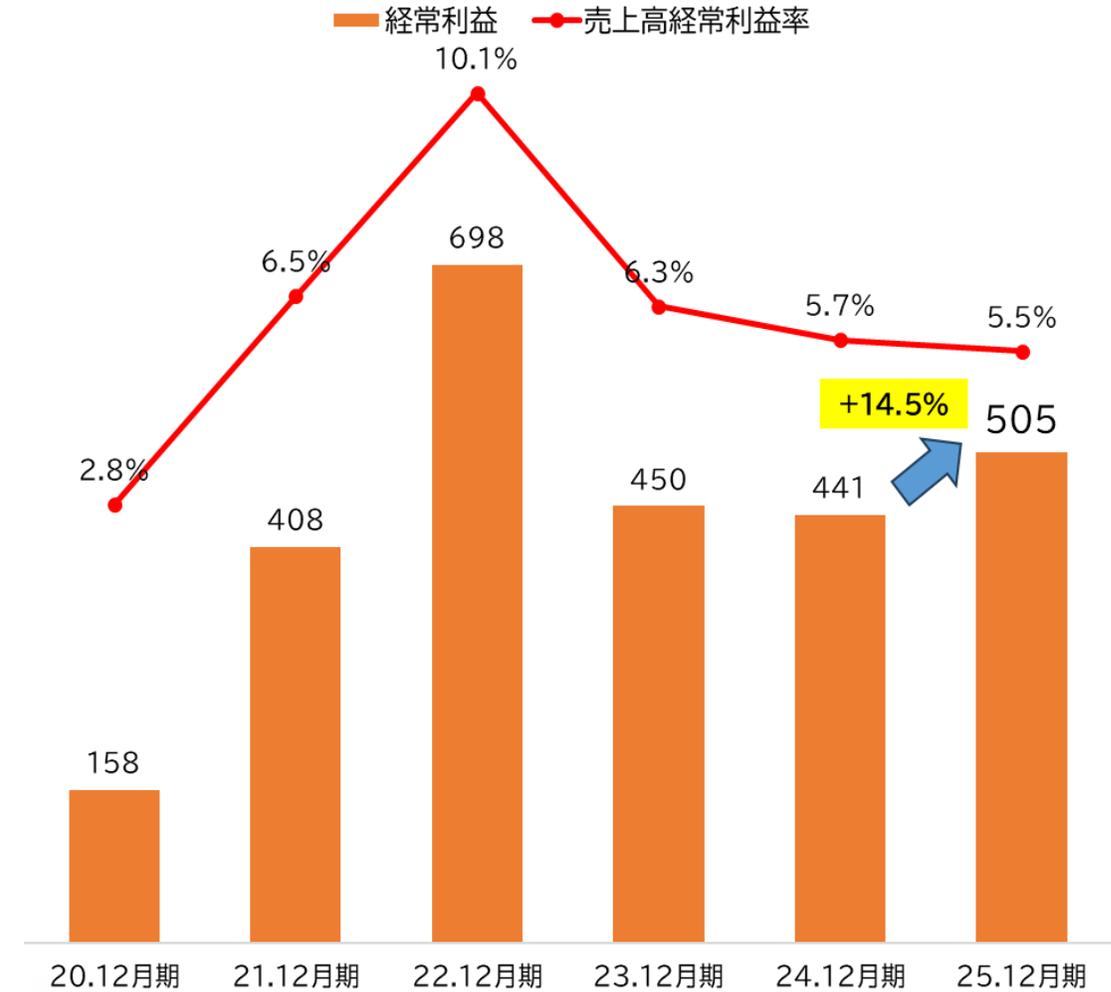
	24.12月期累計			25.12月期累計			前年比		
	売上高	営業利益	利益率	売上高	営業利益	利益率	売上高	営業利益	営業利益率
ITO&BPO	5,123百万	260百万	5.1%	6,166百万	338百万	5.5%	+20.3%	+29.9%	+0.4pt
クラウドソリューション	2,536百万	141百万	5.6%	2,897百万	171百万	5.9%	+14.2%	+21.4%	+0.4pt
合計 (その他事業含む)	7,803百万	426百万	5.5%	9,189百万	525百万	5.7%	+17.8%	+23.0%	+0.2pt



売上高(百万円)



経常利益(百万円)



* 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

- ◆ AutomagicaのM&Aによる「のれん」および長期借入金の増加
- ◆ 事業拡大を狙った協業先へのマイノリティ出資による投資有価証券の増加

	24.12月期		25.12月期		前期比較	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
(単位:百万円)						
流動資産	3,442	79.3%	3,476	69.6%	34	+1.0%
固定資産	898	20.7%	1,520	30.4%	622	+69.2%
資産合計	4,341		4,997		656	+15.1%
流動負債	1,135	26.1%	1,420	28.4%	285	+25.1%
固定負債	455	10.5%	616	12.3%	161	+35.4%
負債合計	1,591	36.7%	2,037	40.8%	446	+28.0%
株主資本	2,694	62.1%	2,901	58.1%	206	+7.7%
その他包括利益 累計額	55	1.3%	58	1.2%	4	+6.4%
純資産合計	2,750	63.3%	2,960	59.2%	210	+7.6%
負債・純資産合計	4,341		4,997		656	+15.1%
流動比率	303.1%	—	244.7%	—	—	▲58.4%
固定比率	32.7%	—	51.4%	—	—	+18.7%
自己資本比率	63.3%	—	59.2%	—	—	▲4.1%

資産・負債の増減内容

≪ 資産 ≫

現預金	+17百万円
売掛金	▲34百万円
仕掛品	▲9百万円
前払費用	+48百万円
リース資産	+30百万円
ソフトウェア	+17百万円
のれん	+344百万円
投資有価証券	+212百万円

≪ 負債 ≫

買掛金	+45百万円
未払金	+62百万円
未払費用	+88百万円
前受収益	+36百万円
長期借入金	+160百万円

2026年12月期 業績予測

売上高

103.0億円

前期91.8億 +12.1%

経常利益

6.0億円

前期5.0億 +19.4%

経常利益率

5.9%

前期5.5% +0.4pt

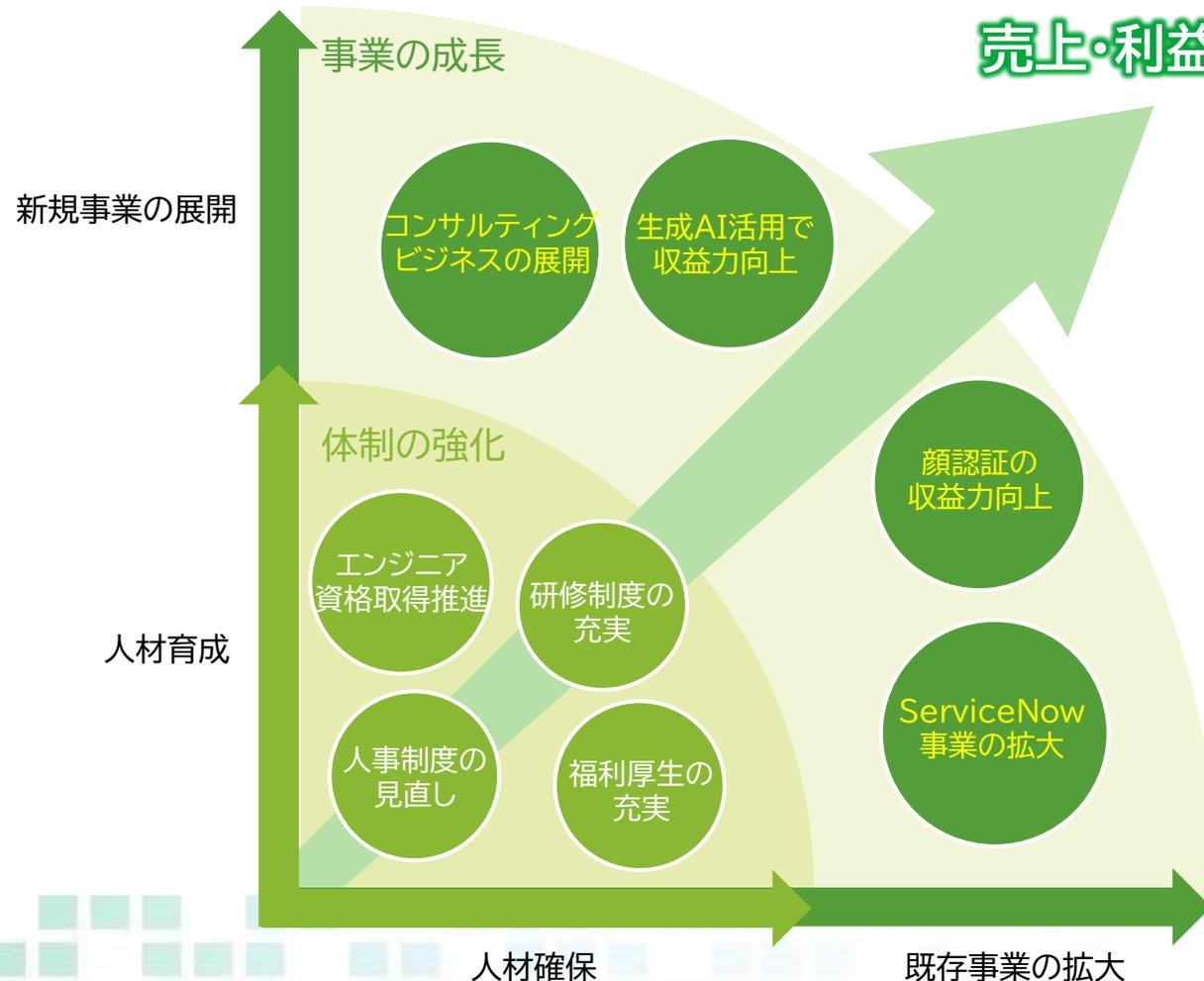
基本方針

- ServiceNow事業を筆頭に各事業の継続的な成長
- 顔認証技術の向上により様々なシーンで活用
- 生成AIの活用で応対品質の標準化・人材不足の補完を実現
- 人事制度の改定や福利厚生の拡充で人材の確保と育成の強化

- ServiceNow事業を筆頭に各事業の継続的な成長
- ポーランドでの研究開発により、顔認証サービスの精度向上で様々なシーンで活用推進
- 生成AIの活用で、応対品質の標準化・人材不足の補完を実現することにより各事業の継続的な成長
- 人事制度の改定や福利厚生の拡充により、人材の確保と育成をすることで事業基盤の強化

	25.12月期 通期		26.12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	9,189	—	10,304	—	1,115	+12.1%
営業利益	525	5.7%	610	5.9%	85	+16.2%
経常利益	505	5.5%	603	5.9%	98	+19.4%
当期純利益	317	3.5%	409	4.0%	92	+29.0%

■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。また、顔認証技術の向上と生成AIの活用により、社会や企業のDX化推進をサポート。

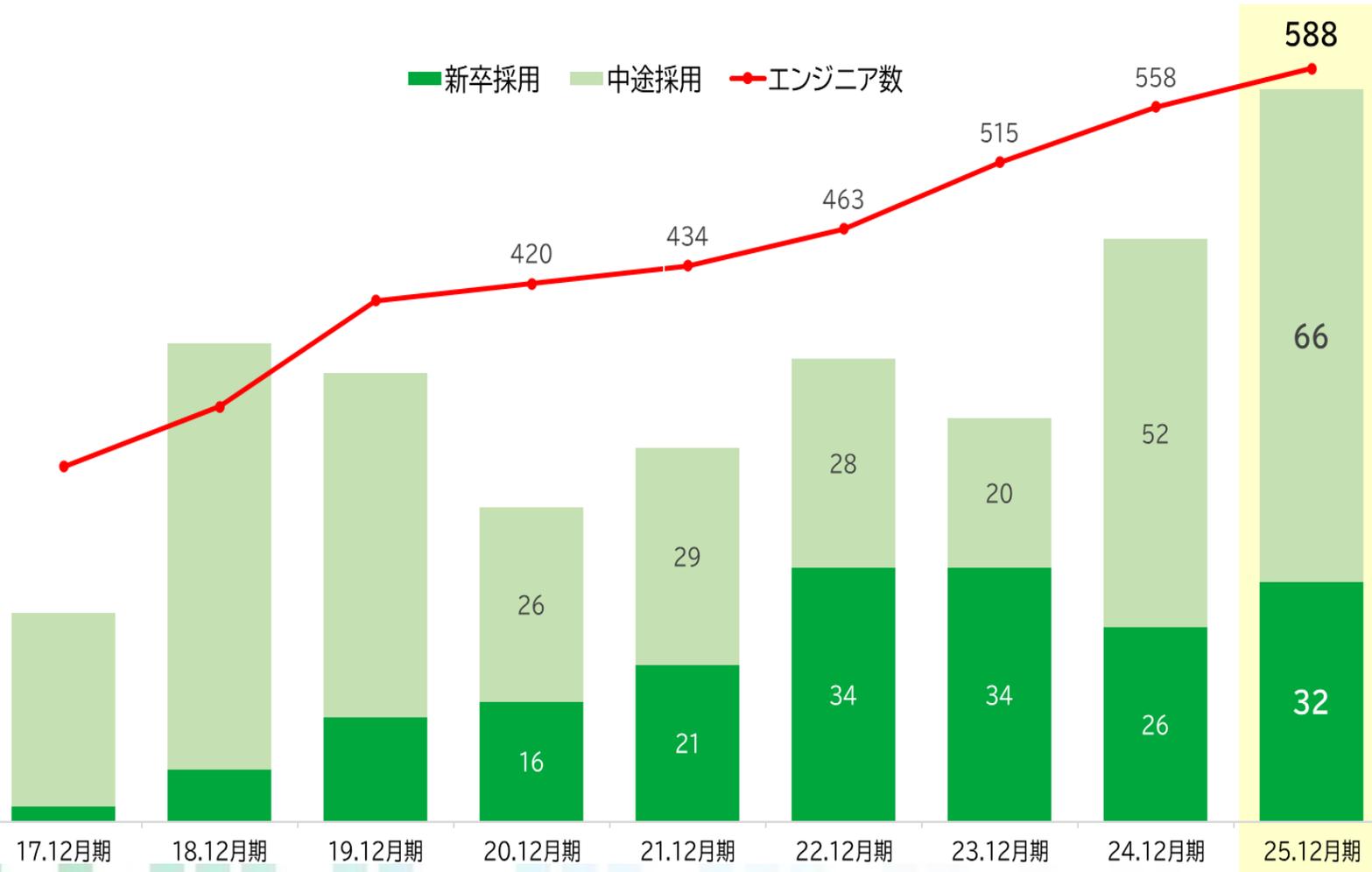


2025年12月にM&Aにより取得したAutomagicaの生成AI技術を活用して「人材不足の補完」「人材採用費の削減」「対応品質の標準化」で売上・利益の拡大



ポーランドに顔認証の研究開発拠点を設置
精度と速度の向上により様々なシーンでの利用拡大に向けて推進

■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	252名
情報処理推進機構	210名
People Cert(ITIL)	49名
CISCO	15名
Amazon Web Service	13名
日本PHP協会	8名
Pythonエンジニア育成推進協会	5名
Oracle	5名
その他	9名
合計	566名

※2025年12月末日時点、当社係長職までを対象とした資格保有者延べ数
課長職以上は資格手当対象外のため含んでおりません
※ServiceNowの資格保有者は18ページに記載しております。

■ServiceNow社及びクライアントからの信頼

◆「Employee Workflow Partner of the Year」
2年連続受賞



動画で紹介！ ServiceNowのITSM導入事例はこちら
<https://youtu.be/AipAm2XHpYc>

◆顧客満足スコア *2026年1月時点 ServiceNow社提供データ

4.83/5点の顧客満足度

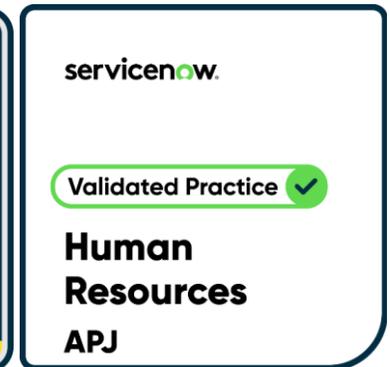
◆取得パートナー認定



Resellerセグメント
「Elite」



Consulting
&Implementation
「Elite」



Human Resources
(HR)製品の分野で国内初
となる「Validated
Practice」認定

■技術に裏付けされた安定的な成長

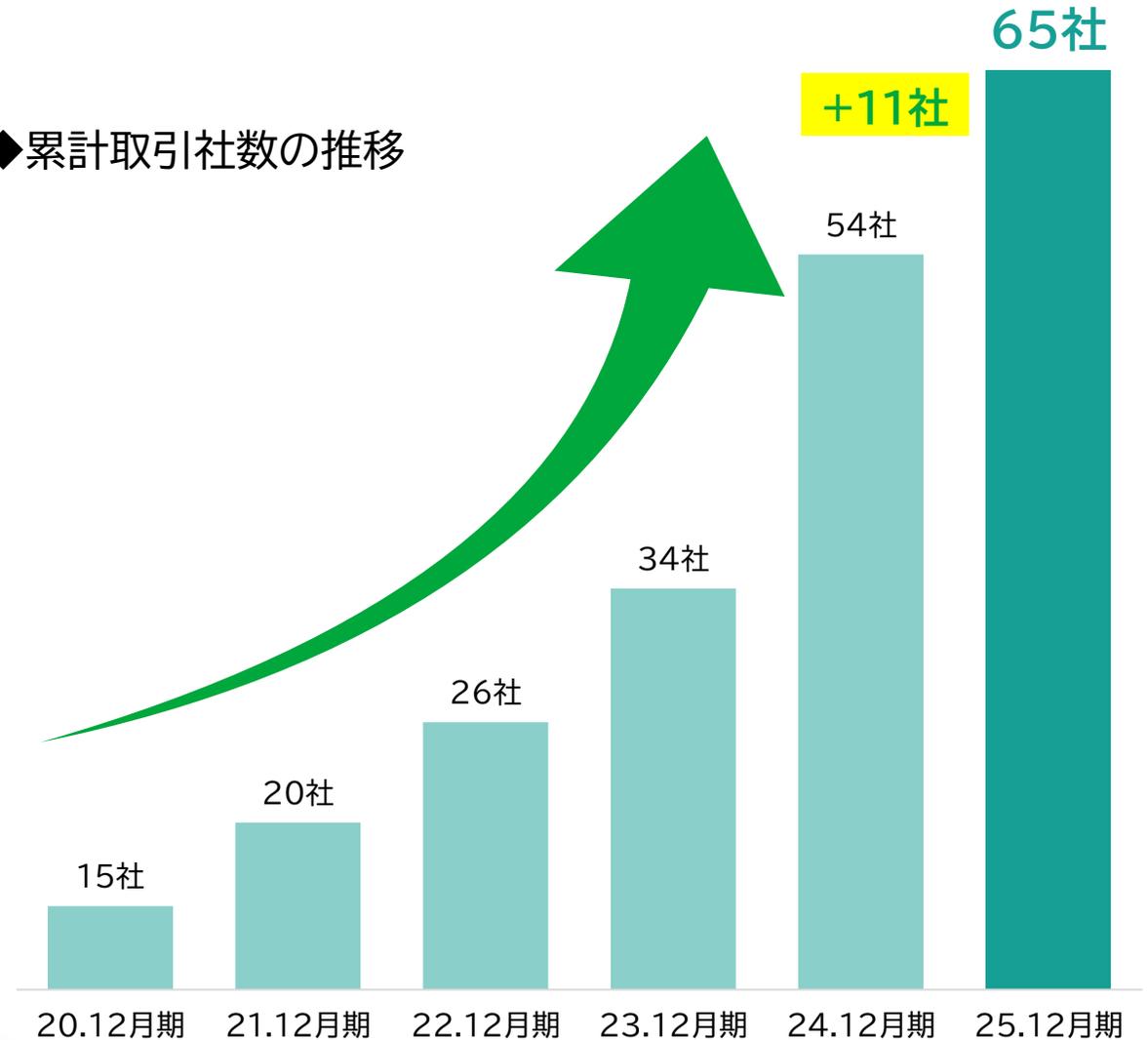
◆認定資格取得者数

認定資格	取得者数 (名)
Suite (Pro Plus)	1
Suite (Pro)	13
Suite (Developer Core Skills)	2
Certified Implementation Specialist	100
Certified System Administrator	64
Certified Application Developer	39
合計	219

* 2025年12月末時点ServiceNow事業のエンジニア数 123名

* ServiceNow社公開情報「2025年6月2日時点のCertification」より作成

◆累計取引社数の推移



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

2023年12月期

期末配当 1株につき20円

2024年12月期

期末配当 1株につき30円(5円増配)※配当性向40%

2025年12月期

期末配当 1株につき **35円** (5円増配)
※配当性向41%

2026年12月期(予想)

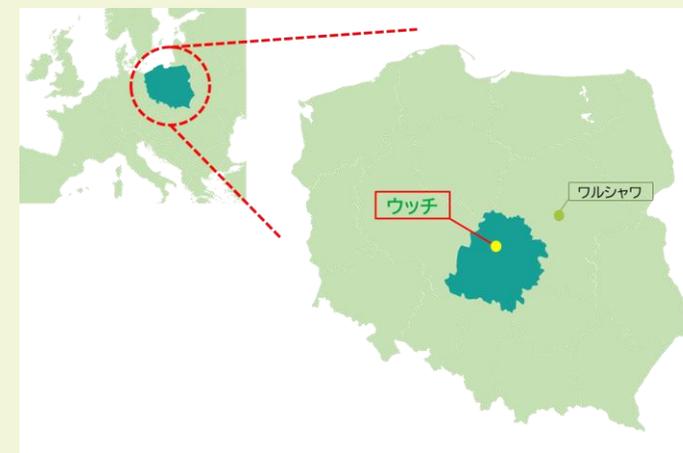
期末配当 1株につき **40円** (5円増配予想)

2025年12月期 トピック

■2025年1月に研究開発拠点としてロココポーランドを設立 (1/28、5/2発表)



顔認証の品質、競争力を向上し、
欧州市場の足掛かりとする
優秀なIT人材を確保し、製品開発を加速



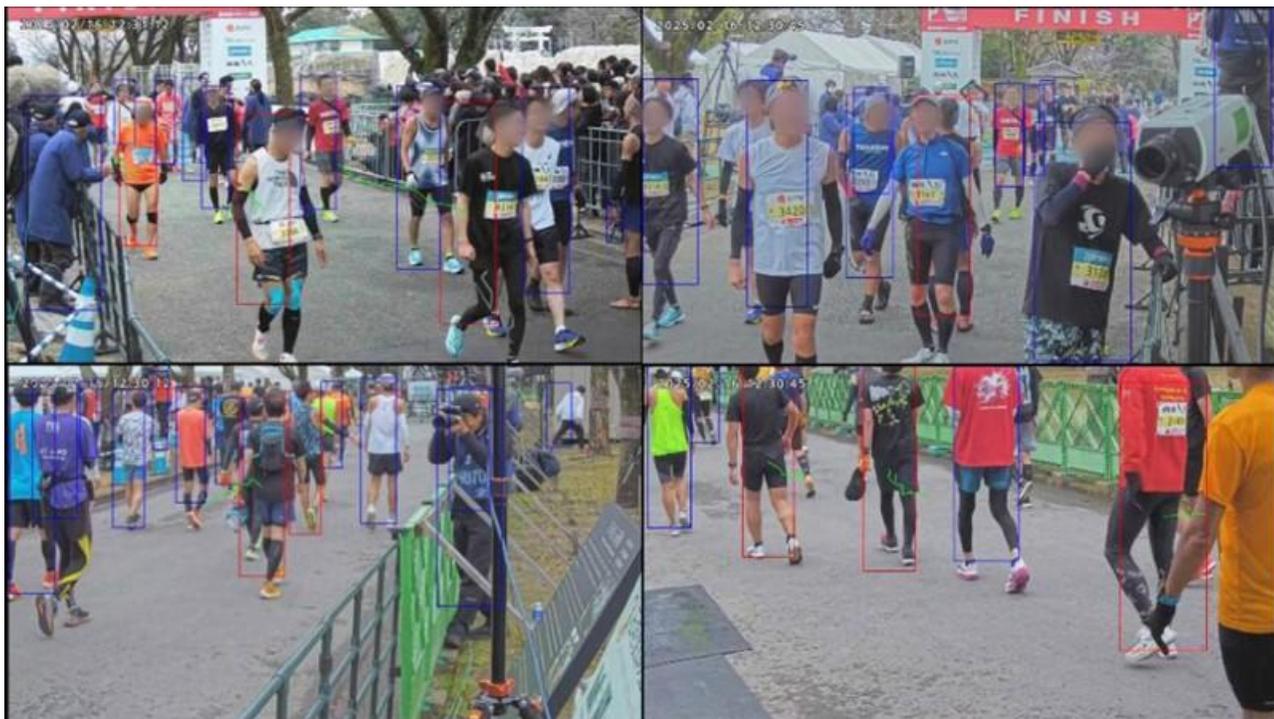
名称	Rococo Poland spółka z o.o.
所在地	ポーランド共和国 ウッチ県ウッチ市
代表者	Radzikowski Kacper
資本金	300,000zł (約11百万円)
設立年月日	2025年1月7日

- 介護予防分野における本人確認を伴う健康状態の記録や管理ができる健康チェックアプリケーションを開発
(4/30発表)



AIコミュニケーションロボット「Kebbi Air」に
顔認証「AUTH thru」による本人確認と
「rPPG技術」を活用した「バイタルセンシング」を行い、
介護予防分野における健康状態の記録や管理ができる
健康チェックアプリケーションを開発
名古屋を中心に医療・介護・健康開発事業を展開する
株式会社ジェネラス社にて実証事業を開始

■「熊本城マラソン2025」における実証実験で認証率99.5%を記録 (5/22発表)



フルマラソン参加者13,122人の中から予め任意抽出した594人のゼッケンをゴール地点で読み取るランナーが集中するゴール地点で「複数の」かつ「動きながら揺れる」ゼッケンを読み取る高度な実験で認証率99.5%という高い成果



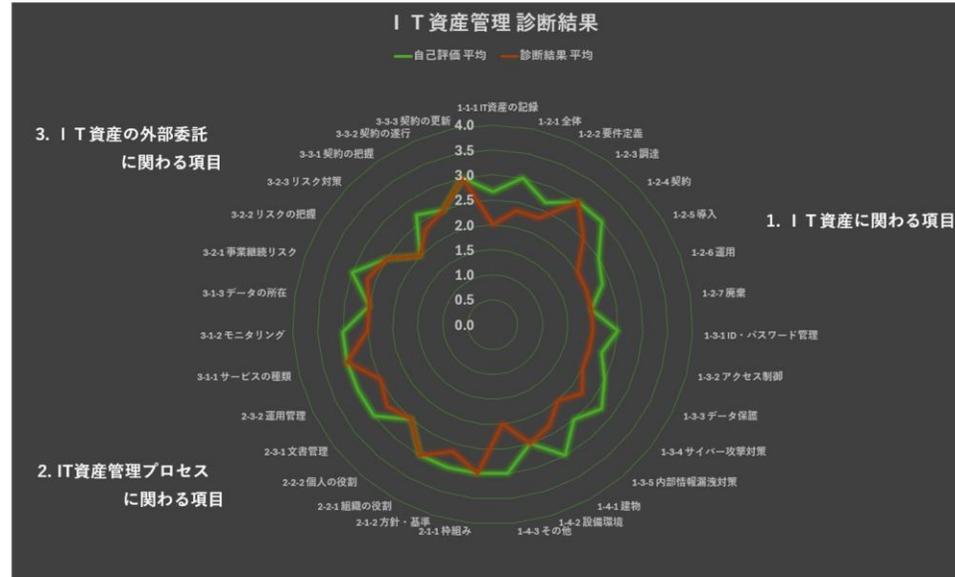
■診断により自社のIT資産の管理状況における課題や改善点を明らかに (6/4発表)

< 診断の手順 >



< 診断の一例 >

事前のアンケート(自己評価)と弊社による診断結果をレーダーチャートに展開し、課題を可視化します



※イメージ図

当社においてIT資産管理に対する経験と実績が豊富なコンサルタントによる客観的な診断
現在の管理状況や管理ツールの導入検討、あるいは既に導入されているツールの活用方法の課題分析にも有効
課題の提示や改善策の提案に加え、実施のサポートも当社が実現

■障がい者も活躍できる職場環境の提供 (6/27発表)



「わーくはびねす農園(運営:株式会社エスプールプラス)」の一部を借り受け、障がい者を含む2チームで野菜作りに奮闘
収穫した野菜をフードバンクや子ども食堂などでの活用を検討

働き手と地域に有意義な施設に育成していく

※現在は4チームに規模を拡大しております。

■IT人材確保と新規顧客の開拓 (8/1発表)



IT人材の不足が深刻化する中、IT人材の育成や企業誘致に力を入れている山陰地方最大の都市・松江市において、当社はエンジニアの採用や新たなお客様とのつながりを画策

名称	松江BASE
所在地	島根県松江市天神町140番地 てんじんBASE 東1階/2階
営業開始日	2025年8月1日

■4大会連続！「熊本城マラソン2026」にて、顔認証システムが採用(9/1発表)



熊本城マラソン 2026 公式エンブレム

「熊本城マラソン2026」にて、
顔認証システム『AUTH thru』(オースルー)採用！

4大会連続で約16,000人の本人確認を支える、大会に定着
した“顔パス”体験

- 生成AIを活用して「人材不足の補完」「人材採用費の削減」「応対品質の標準化」などの効果を期待(12/12発表)



by Automagica

短期的な収益向上が実現されるとともに、中長期的な事業拡大が見込まれると判断し、Automagicaの株式取得を決議いたしました。

■ 既存顧客の支援強化と新規顧客の開拓 (11/17発表)



中国地方での既存顧客への支援強化と新規開拓を進めるため、人口100万人を超える全国10位の広島県広島市に拠点を設け、地域密着の体制で事業拡大を目指してまいります。

名称	広島営業所
所在地	広島市中区大手町二丁目 7番 10 号 広島三井ビルディング15階
営業開始日	2026年2月2日

■2026年4月入社予定の内定式を開催いたしました。

2025年10月1日、東京都港区にて内定式を開催いたしました。

2026年4月に25名のフレッシュなメンバーが当社に入社いたします。活躍をご期待ください。



■賞与手交式および慰労会の実施(毎年6月と12月に実施)

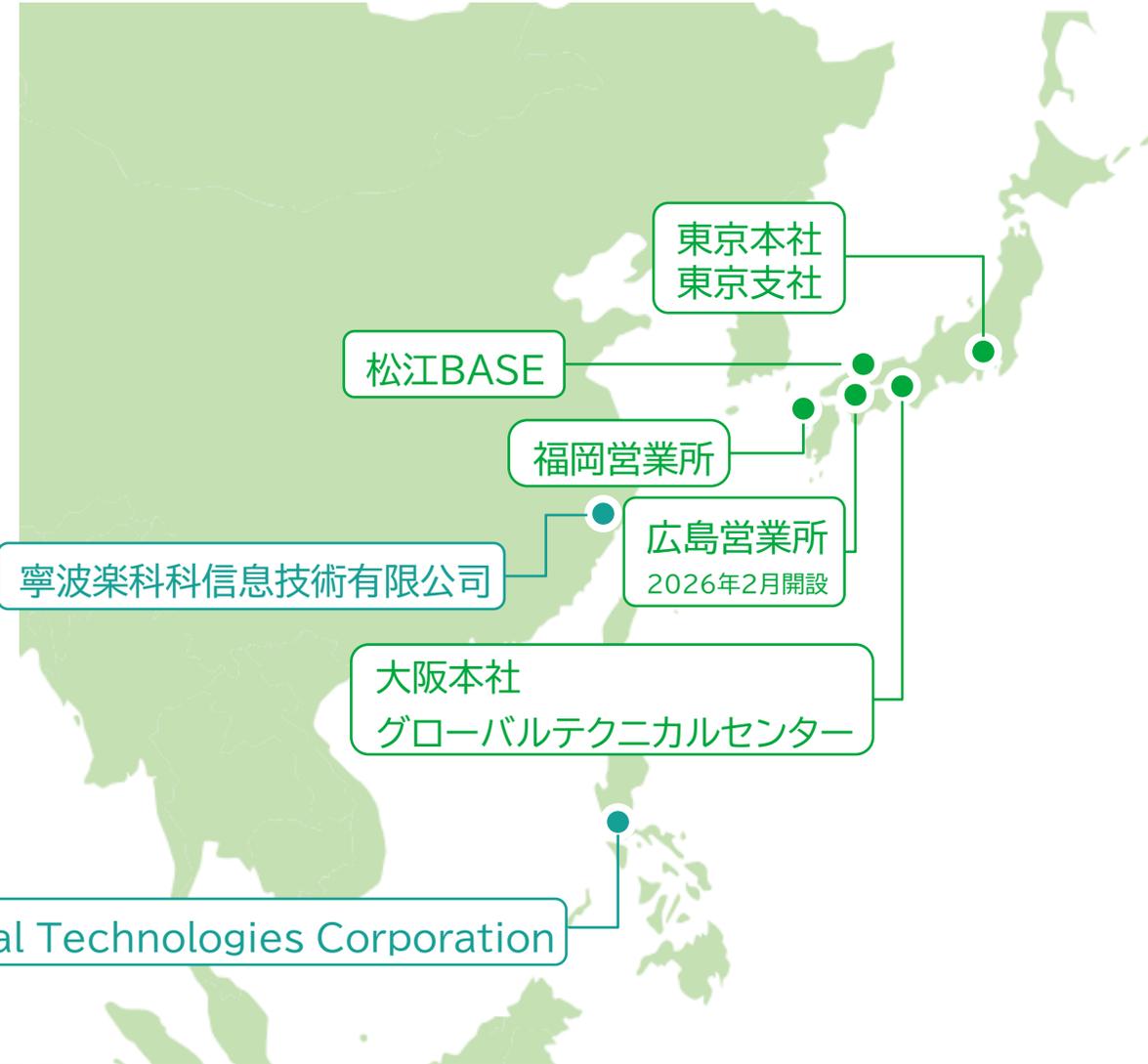


当社では賞与の一部を手渡しして、日頃の業務への感謝を伝える会として『賞与手交式』を実施。

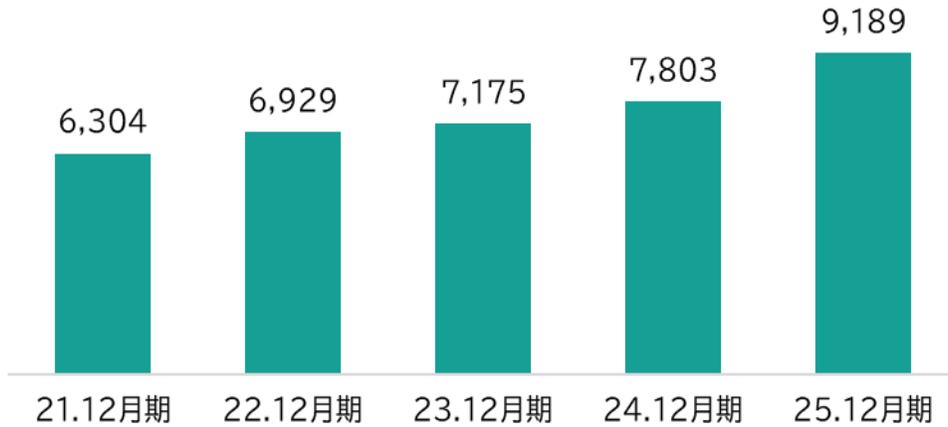
手交式のあとは、慰労会を実施し日頃の労をねぎらう場として社員同士の交流の促進にも生かしております。



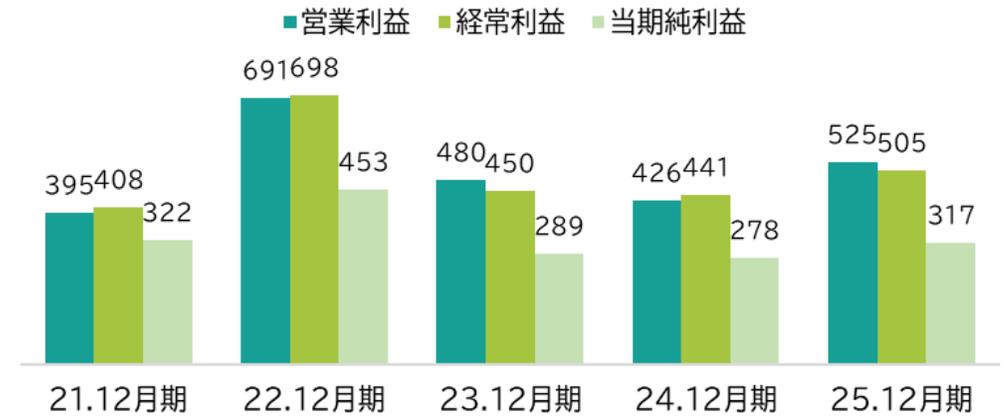
Appendix < 参考資料 >



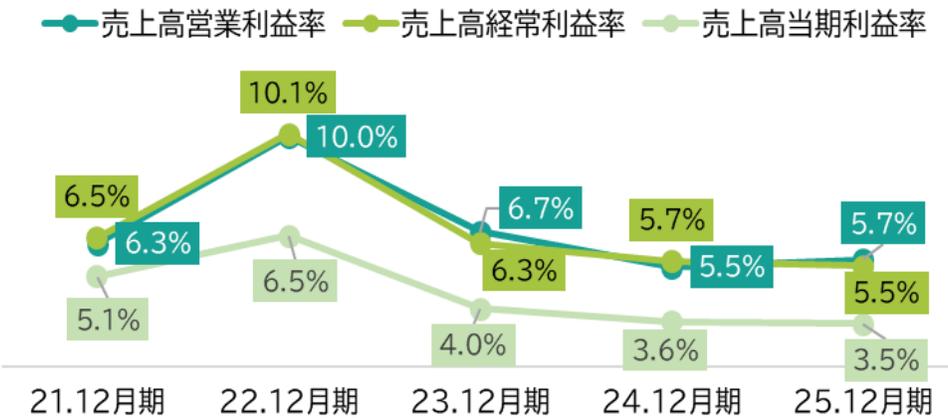
売上高(百万円)



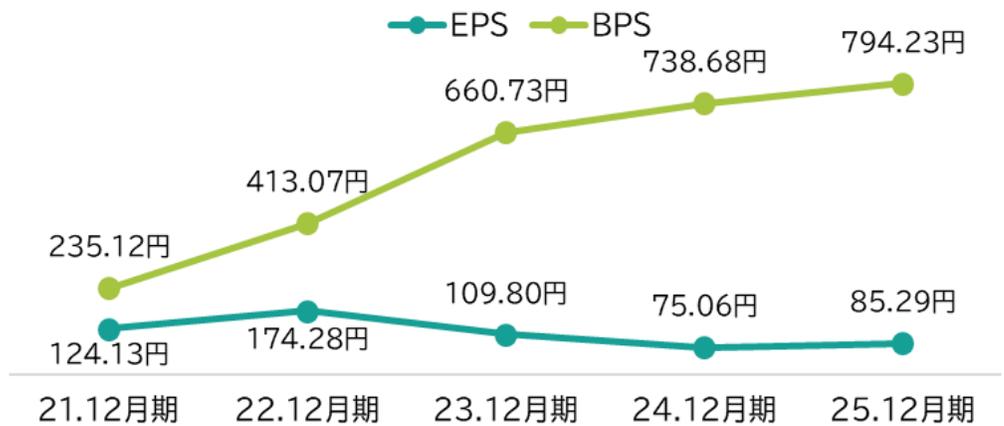
利益(百万円)



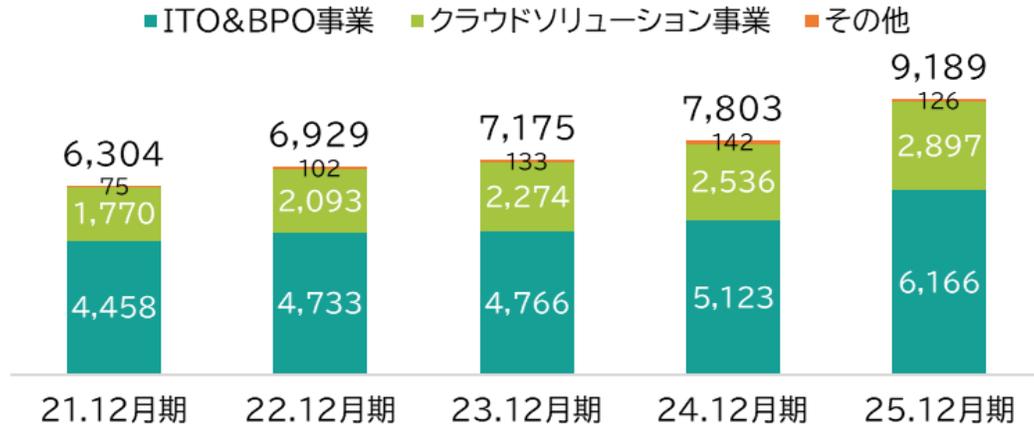
利益率(%)



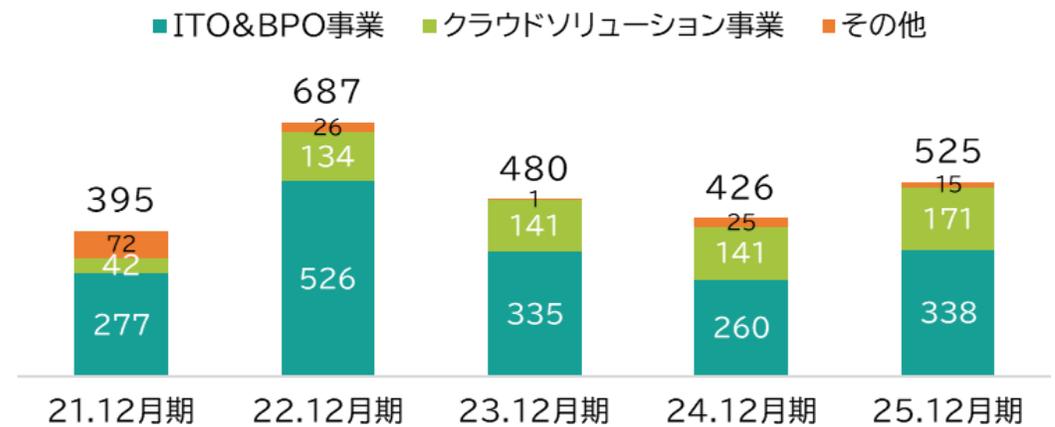
EPS・BPS(円)



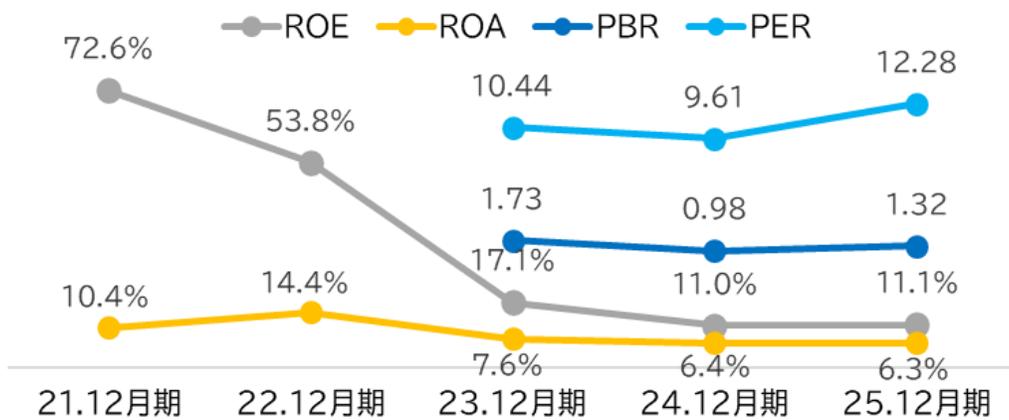
■セグメント売上高(百万円)



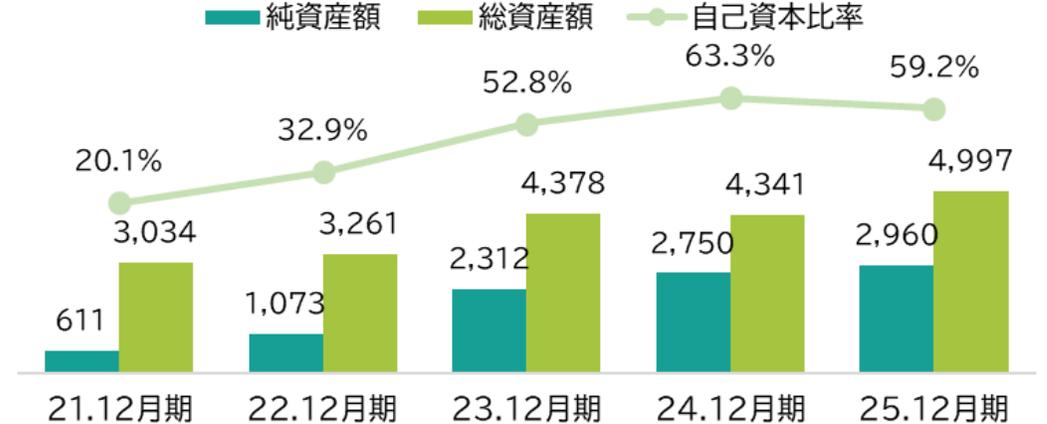
■セグメント利益(百万円)



■ROE・ROA(%) / PBR・PER(倍)



■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CSKI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

管理本部長



長谷川 正人

専務取締役

事業統括本部長



水野 賢仁

常務取締役

管理副本部長



関口 晃

取締役

第2事業本部長



河村 博文

取締役

新製品開発本部長



諏訪 貴之

取締役

第1事業本部長



浅野 眞吾

取締役

営業統括本部長
特命担当



福田 勝志

取締役

営業統括副本部長



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。