

2026 年 8 月 31 日

各 位

会 社 名：株式会社ロココ

代表者名：代表取締役社長 長谷川 一彦

(コード番号：5868 東証スタンダード市場)

問合せ先：常務取締役管理副本部長 水 野 賢 仁

(TEL：03-6851-0655)

日本証券新聞一面トップに 当社代表取締役社長インタビュー掲載のお知らせ

株式会社ロココ（東証スタンダード：5868）は、株式会社日本証券新聞社が発行する日本証券新聞に、当社代表取締役社長 長谷川一彦のインタビュー記事が一面トップで掲載されたことをお知らせいたします。

記

掲載記事では、当社の成長戦略として推進する顔認証プラットフォーム「AUTH thru（オーススルー）」およびDX 支援事業の取り組みを中心に、今後の事業展開や生成 AI 活用による成長戦略について紹介されています。

当社は今後も、「AUTH thru」（オーススルー）をはじめとする独自ソリューションの提供を通じて、お客様の DX 推進と社会課題の解決に貢献するとともに、持続的な企業価値向上に努めてまいります。

日本証券新聞社 Web サイトの掲載ページは [コチラ](#)です。

以上

トッピンインタビュー

ロココ

代表取締役社長

長谷川 一彦氏

顔認証 AUTH thru(オーススルー)と ServiceNow が牽引

生成 AI を加え次の成長ステージへ

1994年にITアウトソーシング会社として創業したロココ(5868・S)。以来次々とサービスを広げ、現在ではBPOや受託開発、勤怠管理システムなど7つの領域に業容が拡大した。そして企業運営の効率化、DX(デジタルトランスフォーメーション)化が求められる現在、最も注力しているのがクラウドソリューションの ServiceNow(サービスナウ)。アップセルやクロスセルで売り上げを伸ばしており、今後は顔認証技術のさらなる高度化とAIを活用した新たなソリューションの開発を推進し、成長領域への展開を加速する現状と将来展望を長谷川一彦社長に聞いた。

大型イベントのチケット転売防止システムで高い信頼



現在の事業ポートフォリオ

は。

長谷川 当社は大きく2つの事業領域がある。1つがITO&BPO事業で、取引先企業にIT人材を常駐させる「ITサービスマネジメント事業」、コールセンターなどをBPOで受託運営する「カスタマーコミュニケーション事業」、ライブチケットの配席管

理を行う「イベントサービス事業」、自社開発の顔認証システム「AUTH(オース)シリーズ」を提供する「ソリューション事業」の4つ。最も売上高が大きいのは創業時から取り組んできたITサービスマネジメント事業で、取引先の8割が上場企業。また大阪に24時間体制のコールセンターを構えており安定的な収益を上げている。またイベントサービスでは、エンタメ業界で大きな話題になったアイドルグループ「嵐」の5大ドーム全15公演で、抽選から配席として当社顔認証システムAUTH thru

(オーススルー)を使った当日の本人確認までをトータルでサポートし、チケット適正流通と円滑な入場運営を実現。その実績が高く評価され、イベント業界から大きな信頼を得た。

クラウド系のサービスも好調のようです。

長谷川 2つ目の事業領域であるクラウドソリューション事業には3つのサービスがある。1つは米国の ServiceNow社が開発したクラウドサービスの ServiceNow事業で、会社のデータやワークフローを一元管理するプラットフォームを使って業務の効率化、DX化を促進して組織全体の働き方改革に貢献するもの。例年、対前年比30%増と高い成長率を維持している。その他は自社製品の勤怠管理システム「Rocotime(ロコタイム)」やアプリケーションの受託開発、運用保守などが好調だ。全部で7つの事業に分かれているが、顔認証と勤怠管理を組み合わせるなど、お客さまのニーズに合わせてサービスを提供しているのが特長だ。

ServiceNowの販売ライセンスを持っている会社は複数ありますが、その中で強い理由は。

長谷川 大手ITベンダーも取り扱っているが、当社は常駐しているメンバーがお客さまのニーズに寄り添いながら ServiceNowの導入、活用を支援するス

タイトルが評価されている。 ServiceNowの米国本社からパートナーとして高い評価を受けており「ファーストパートナー」に認定されている。

— 今後の成長戦略の力ぎは。

長谷川 新規顧客開拓を継続するとともに、既存顧客へのクロスセル、アップセルを通して事業を拡大していく。また販路の拡大の大きなテーマで ServiceNowに当社のソリューションを組み合わせて用途が広がる。例えば顔認証はイベント関連だけでなく美術館などの文化施設、スポーツジム、ホテル、医療機関、そして行政への展開が可能になる。既にデジタル庁とはマイナンバーカードとの連携を目指して提案している。成長ドライバーとして期待しているのは、ポーランドに研究開発拠点を置いている顔認証技術の向上。精度とスピードが上げれば販路や競争力が高まる。また昨年買収した Automagica社の生成AI技術を活用し新しいソリューションの開発(カリスMAI)を推進している。

DX化が大きなテーマになっている中で市場は広がりますね。

長谷川 これまでは大手が中心だったが、中小企業や行政への導入が進んでいる。市民向けの行政サービスで使うさまざまなプラットフォームの裏側で ServiceNowが動いている事例も増えている。当社でも一部の自治体でトライアル導入の計画が進んでいる。