



**株式会社ロココ**

**2024年12月期**

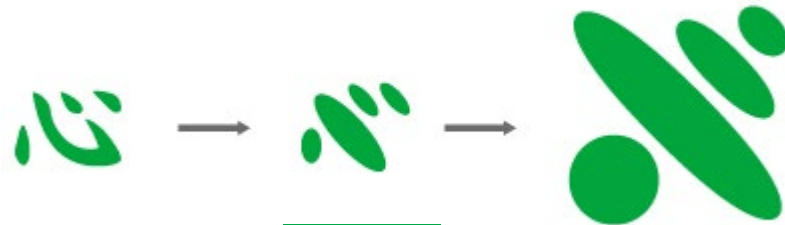
**第2四半期決算説明資料**

---

**2024年8月**

「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。

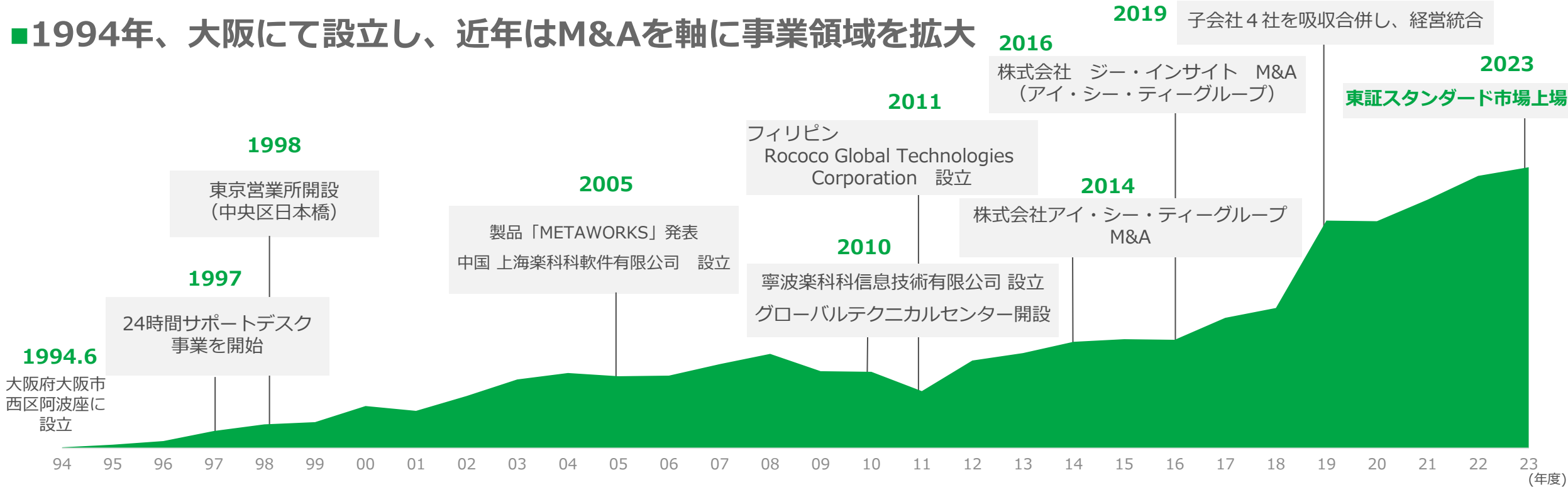


社心

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

イベントサービス事業

ServiceNow事業

ソリューション事業

システムソリューション事業

HRソリューション事業

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

## ■主に2つのセグメントにおいて7つの事業を展開

### ITO&BPO事業

3つのアウトソーシングサービス

**1** 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

**2** 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

**3** イベントサービス事業  
ライブチケットの配席管理等

### クラウドソリューション事業

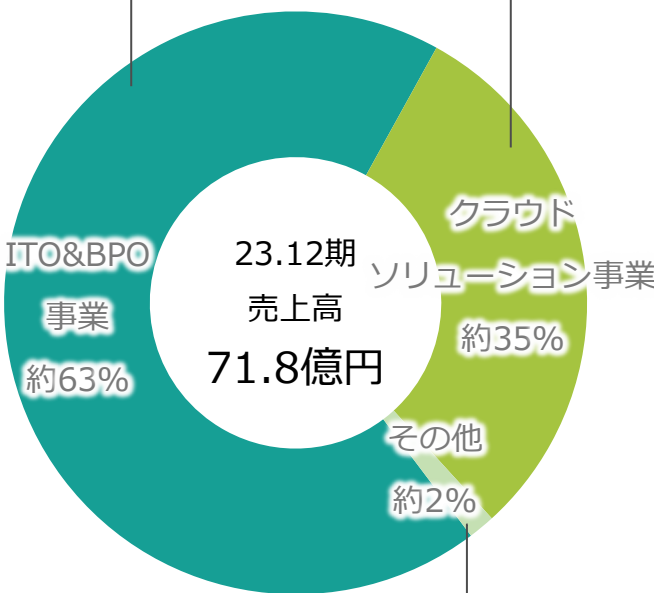
4つのクラウドサービス

**1** ServiceNow事業  
プラットフォームシステムの  
導入支援・運用保守

**2** 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

**3** システムソリューション事業  
「Microsoft Dynamics365/  
Power Platform」の導入支援・運用保守

**4** 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」



### 海外事業

システム開発  
中国・フィリピン

# コア・コンピタンス - 「社心」を体現するコンセプト

## 顧客



売上\*1の**70%**が  
上場企業及び準ずる大企業\*2



解約率\*3**年5%未満**  
顧客との取引は長期継続が中心



**多様な業種**

**ファースト  
コントラクター**  
(プライムベンダー)

**長期継続取引**

**取引拡大**

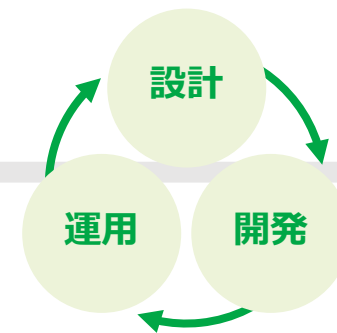
## ロココ

### ワンストップサービス

設計から開発、運用まで

### 同一顧客にエンジニアが長期常駐

正社員による高いサービス品質



### 顧客満足度を高め長期継続の密な関係を構築

課題解決やニーズ抽出し、ノウハウを蓄積

### 付加価値の高い提案

業務効率向上を始めとする、新しい価値を提供

\*1 2023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子会社

\*3 2023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

**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周年と未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願い申し上げます。



I	2024年12月期 第2四半期 決算概要	.....	P.7
II	2024年12月期 業績予想	.....	P.17
III	株主還元	.....	P.19
IV	成長戦略	.....	P.21
V	Appendix 会社概要	.....	P.33

II

# 2024年12月期第2四半期 決算概要



## 24年12月期 第2四半期業績

売上高はほぼ当初予想通りに進捗  
売上構成の計画相違が利益を圧迫、販管費は概ね計画どおり

- ServiceNow事業、ITO・BPO事業の売上は順調に拡大
- 受託開発の受注時期ずれ、顧客の方針転換に伴う計画案件の失注により利益を圧迫
- 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前期に比べ大きな費用が発生するも計画範囲内

## 24年12月期 通期業績予想

売上高は概ね当初予想通りの着地見込みである一方、  
利益面では上期の未達利益を下期にキャッチアップできず、通期業績予想も修正

- ServiceNow事業は安定的に成長
- 既存取引先の契約更改に注力し収益性を改善
- 人員の最適配置と事業部間の連携により収益性を改善

## 株主還元

期末配当一株につき20円（年間配当金合計20円）に変更はなし

# 2024年12月期第2四半期（累計）業績サマリー

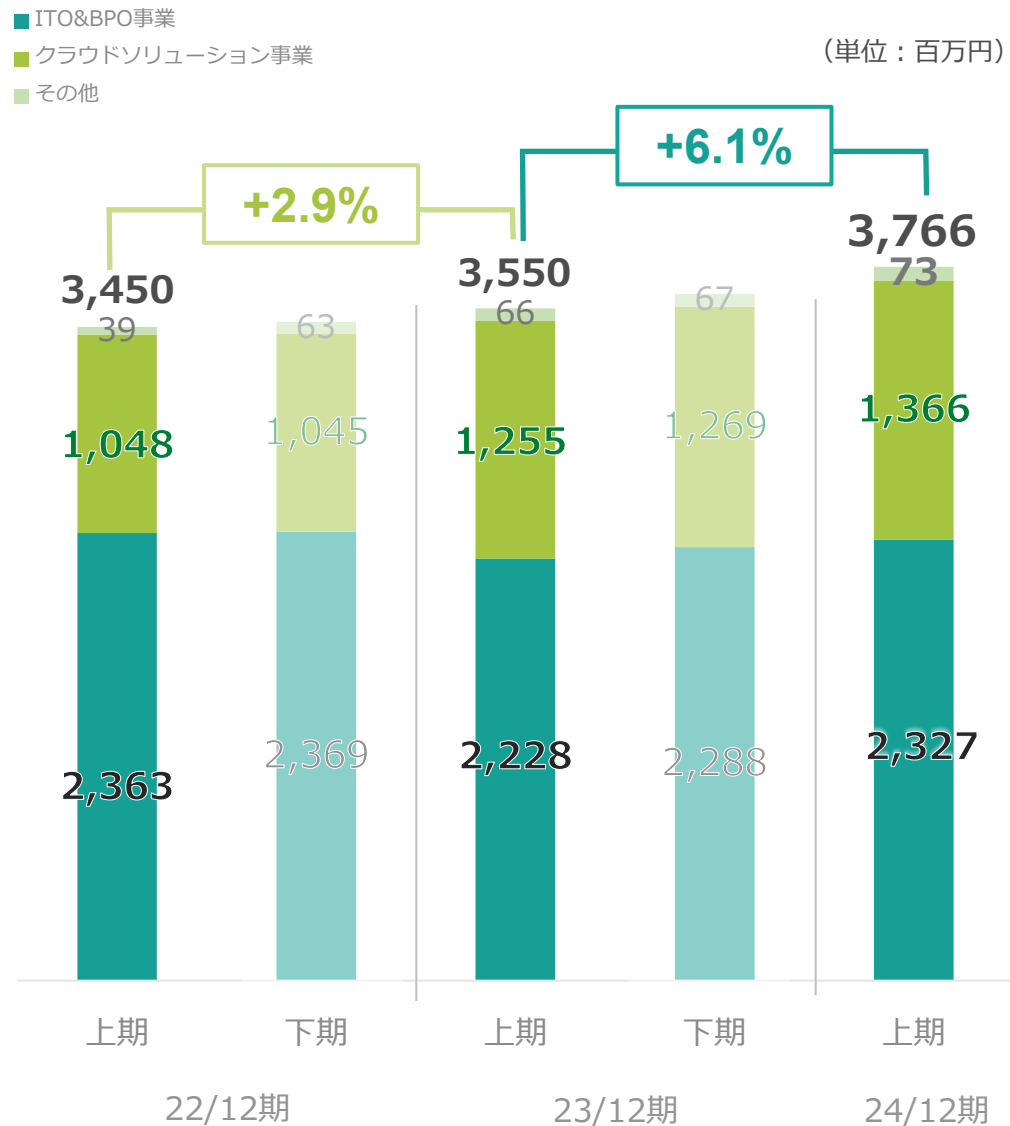
- 売上高は対予想に対して99.4%とほぼ当初予想通りの進捗
- 営業利益は当社サービスニーズの高まりをうけ、想定以上の投資や社員の待遇改善を実行した一方で、物価上昇に対する契約料金改定や人員コスト見直しが追い付かず利益に影響

	23.12期2Q 累計		24.12期2Q 累計		前年 同期比	(ご参考) 2Q 期初 予想	達成率
	金額	率	金額	率			
(単位：百万円)							
売上高	3,550	—	3,766	—	+6.1%	3,789	99.4%
売上原価	2,181	61.4%	2,473	65.7%	+13.4%		
売上総利益	1,368	38.5%	1,293	34.3%	-5.5%	-	-
販売費及び 一般管理費	1,045	29.4%	1,247	33.1%	+19.3%	-	-
営業利益	322	9.1%	46	1.2%	-85.7%	124	37.1%
経常利益	316	8.9%	43	1.1%	-86.4%	119	36.1%
四半期純利益	217	6.1%	11	0.3%	-94.9%	72	15.3%

## 原価・販管費増の要因

- 原価率**  
前年同期比 4.3ptUP
- 案件失注、時期ずれにより生産性が低下
- 販管费率**  
前年同期比 3.7ptUP
- 上場関連費用、内部統制強化費用増加
  - 既存顧客との関係性強化費用発生

# サービス別 売上高推移



## 安定成長のITO&BPO事業と 成長領域であるクラウドソリューション事業が 想定通りに進捗

その他

前年同期比 + 10.6%

### クラウドソリューション事業

ServiceNowが事業全体を牽引  
大型ソリューション案件の納品  
既存契約更改堅調に伸長

前年同期比  
+ 8.8%

### ITO&BPO事業

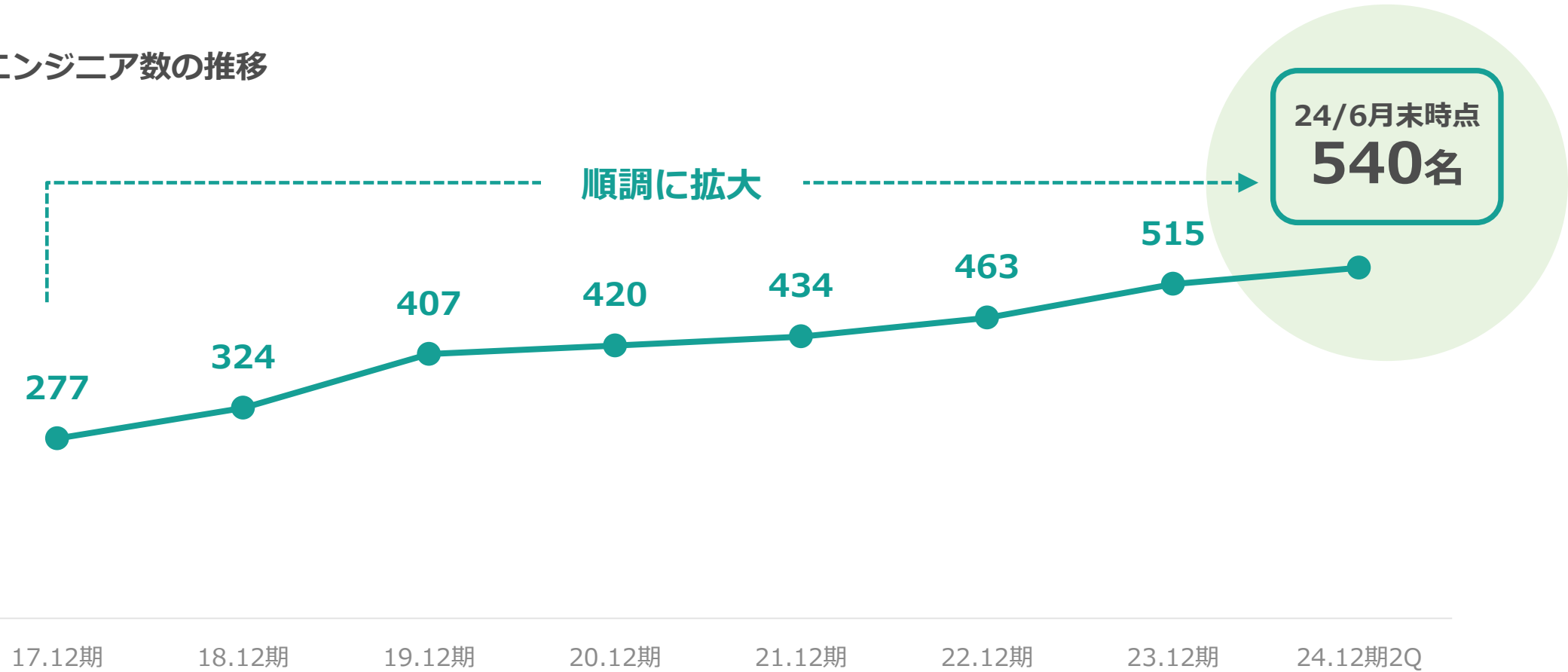
スポット受注、既存契約更改により堅調  
引き続き安定成長基調を維持

前年同期比  
+ 4.4%

# 成長の原動力となるエンジニアの増加

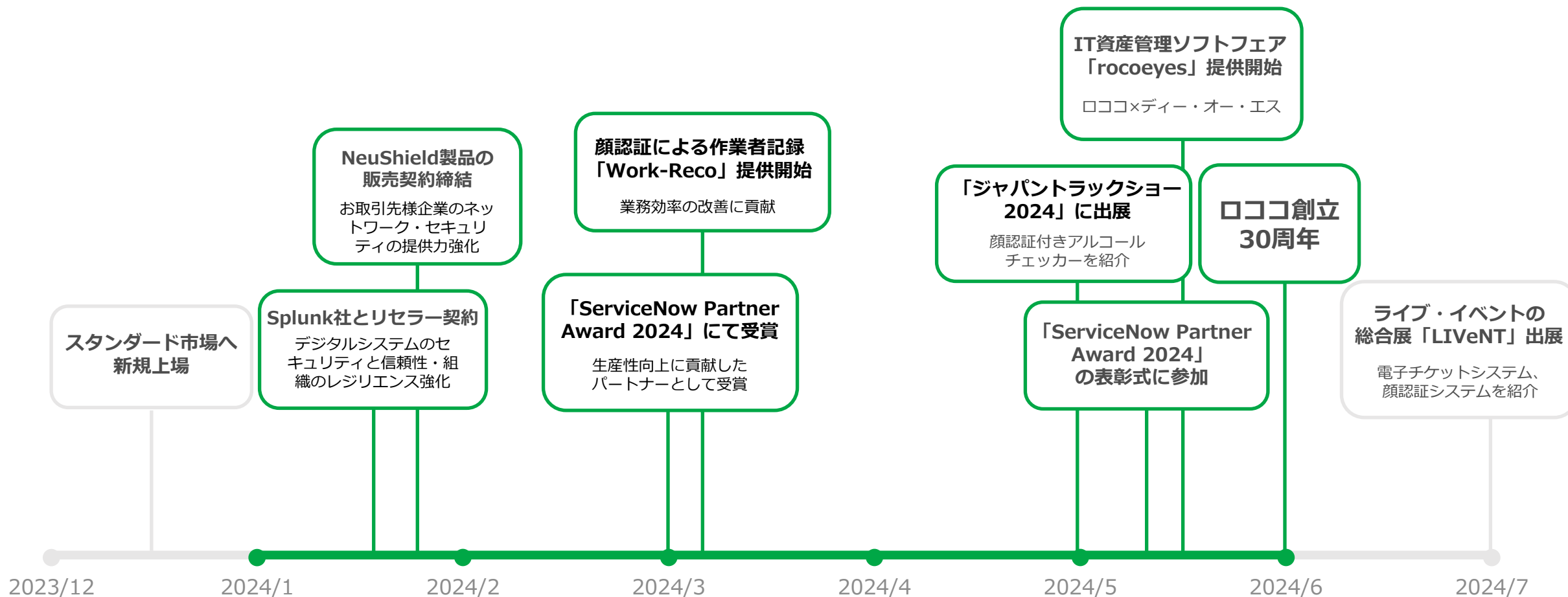
- 人材獲得が順調に推移。23年12月末515名から25名増の540名
- エンジニアを着実に確保し、サービスの品質と生産性を向上

## ■ 期末エンジニア数の推移



# 上期の重要トピックス

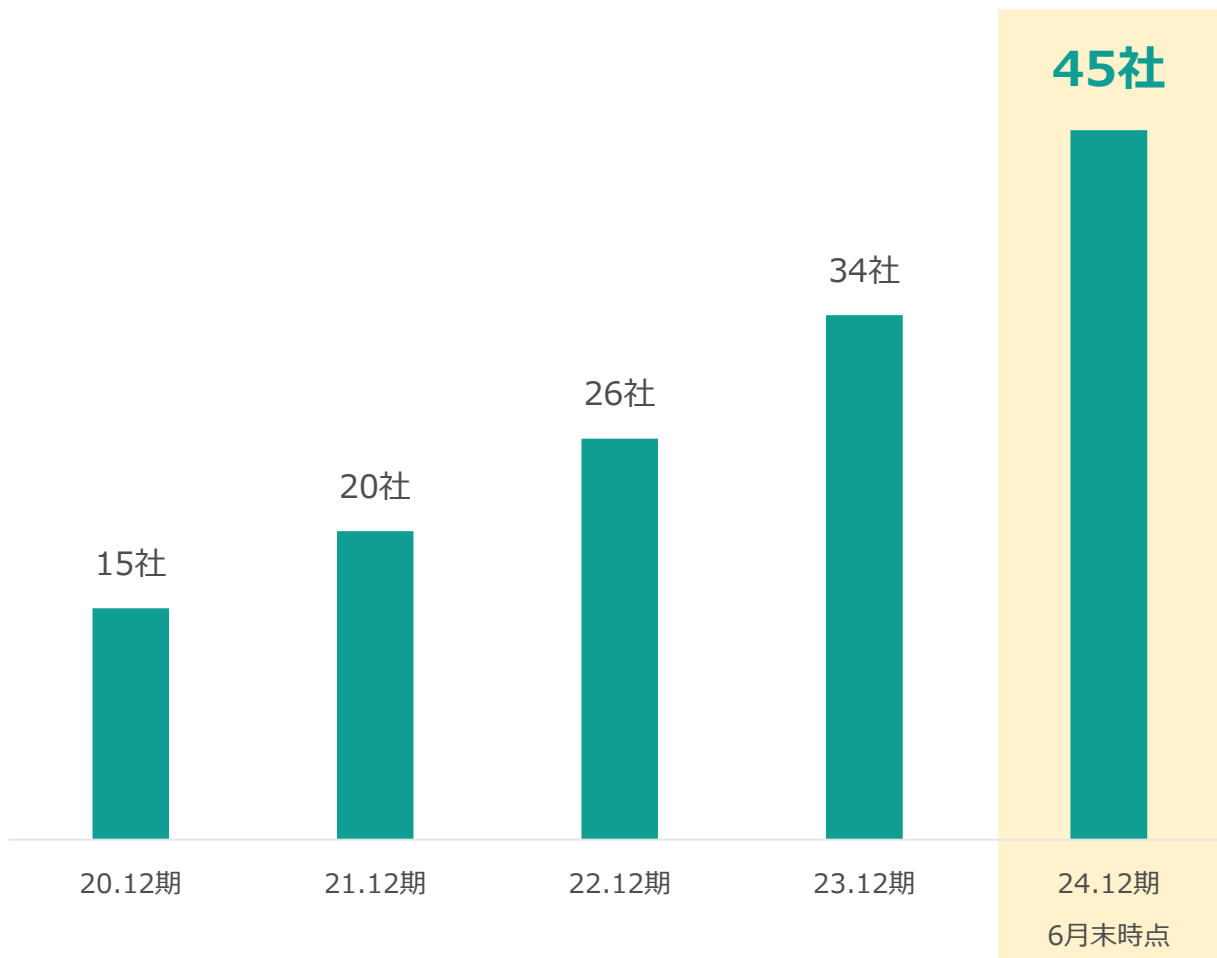
- 23年12月のスタンダード上場以降、上期は展示会でのサービス紹介やパートナーとの協業に積極的に投資  
→各方面で構築したリレーションを活かし、下期以降の事業発展につなげる



# 成長分野のServiceNow事業において顧客を順調に獲得

## ServiceNow事業の累計取引社数の推移

(単位：社)



ServiceNow Japan社との  
長年の信頼関係により、  
同社からの紹介案件も堅調に推移

×

取引企業は従業員数  
5,000人以上の大企業



着実な売上成長

## 成長分野のServiceNow事業において確かな実績

日本展開の黎明期よりServiceNow Japan社と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。そのアドバンテージを活かし、今後も需要を獲得していきます。

### Award受賞



2019 ServiceNow Asia Pacific Accelerated Growth Partner of the Yearを受賞

2024 ServiceNow Employee Workflow Partner of the Yearを受賞

### 3つの認定取得



- ✓ Reseller
- ✓ Consulting & Implementation
- ✓ Service Provider 取得。

導入時～導入後の運用面を含めワンストップのご提案が可能。

[ServiceNow詳細はこちら↓](#)  
[ServiceNow - 株式会社ロココ \(rococo.co.jp\)](https://rococo.co.jp)



# ServiceNow その他導入事例：A社

## 課題

### 重要情報メール誤送信による情報漏洩発生

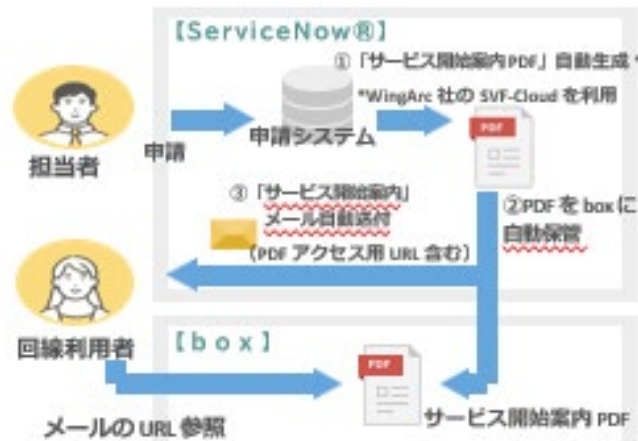
申請されたサービスの利用開始案内を行う際、パスワード、 利用開始情報などの重要情報をメールで手動送信していた⇒ミスによるメール誤送信発生

## ソリューション 自動化により担当者が行う作業もよりスマートに!

1 | サービス開始案内の通知をクラウド上で自動化。  
(ServiceNowがパスワード付PDFをクラウド上に自動作成、自動保管)

2 | サービス利用者への通知作業自動化。  
(ServiceNowが、同URLをメールで自動送信)

サービス開始案内の自動化イメージ  
(ヒューマンエラーを起こさない仕組み作り)



## 導入効果

1 | 自動化により、メール誤送信を完全防止

2 | 情報漏洩リスクを回避

### 誤送信による事故数



ServiceNowによる自動化のメリットは「効率化」だけではありません  
ヒューマンエラーをなくす業務プロセスに変革し情報漏洩リスク回避を実現



# ServiceNow その他導入事例：B社

## 課題

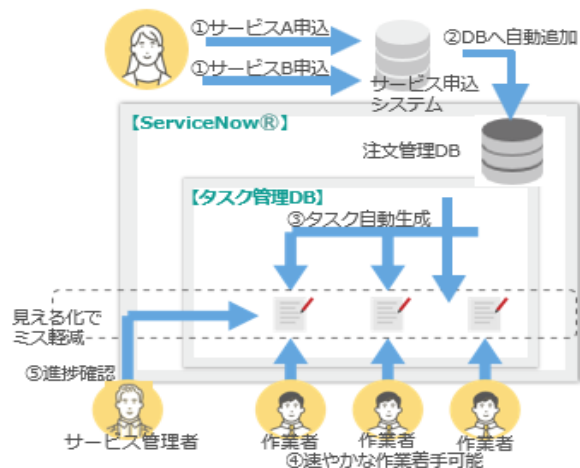
サービス毎に業務プロセスが異なり遅延やミス発生

サービス申請(申込～設定作業の着手)のプロセスにおいて複雑かつ膨大な手作業・多大な工数発生⇒伝達ミスや作業遅延が多く発生

ソリューション ビジネスやデータのアーキテクチャーを整理してからクラウド化を実現

1 各サービス申込～設定作業の着手までのプロセスを一元化し、短期間かつ低コストで完了できるフローを構築

2 人海戦術で行なっていた申請プロセスを自動化し、作業ミスおよび作業工数を削減させた



## 導入効果

1 開発工数削減  
1サービスあたり  
..10人月→2人月

作業工数  
1人月=160時間  
8人月削減=1,280時間  
1,280時間×7,000円/H

=計8,960,000円  
の削減

2 申込～作業着手までの工数削減  
1サービスあたり..2時間  
※月毎のサービス申込が50回の場合  
50×2h=100時間/月の削減

サービス申請  
管理工数  
100時間×7,000円/H

=約700,000円/月  
の削減

### 作業工数の短縮事例



「サービスのプロセス標準化」を実現するとともに、プロセスの「効率化」も実施することにより、包括的な工数削減達成

IV

# 2024年12月期 業績予想

売上高は前期比増、概ね当初予想通りの着地見込み  
 経常利益については契約料金改定の推進、事業部間の連携強化及び人材の最適配置による効率化を図るも、上期の未達利益を下期キャッチアップできず下方修正

(百万円)	2023/12期 実績	2024/12期 修正予想	増減率	当初予想	修正予想vs 当初予想
売上高	7,175	7,711	+7.5%	7,793	-1.1%
経常利益	450	360	-20.1%	476	-24.4%
経常利益率	6.3%	4.7%	-1.6pt	6.1%	-1.4pt
当期純利益	289	231	-20.0%	321	-28.0%



# 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

1株につき 20円

※ 配当性向 18.2%

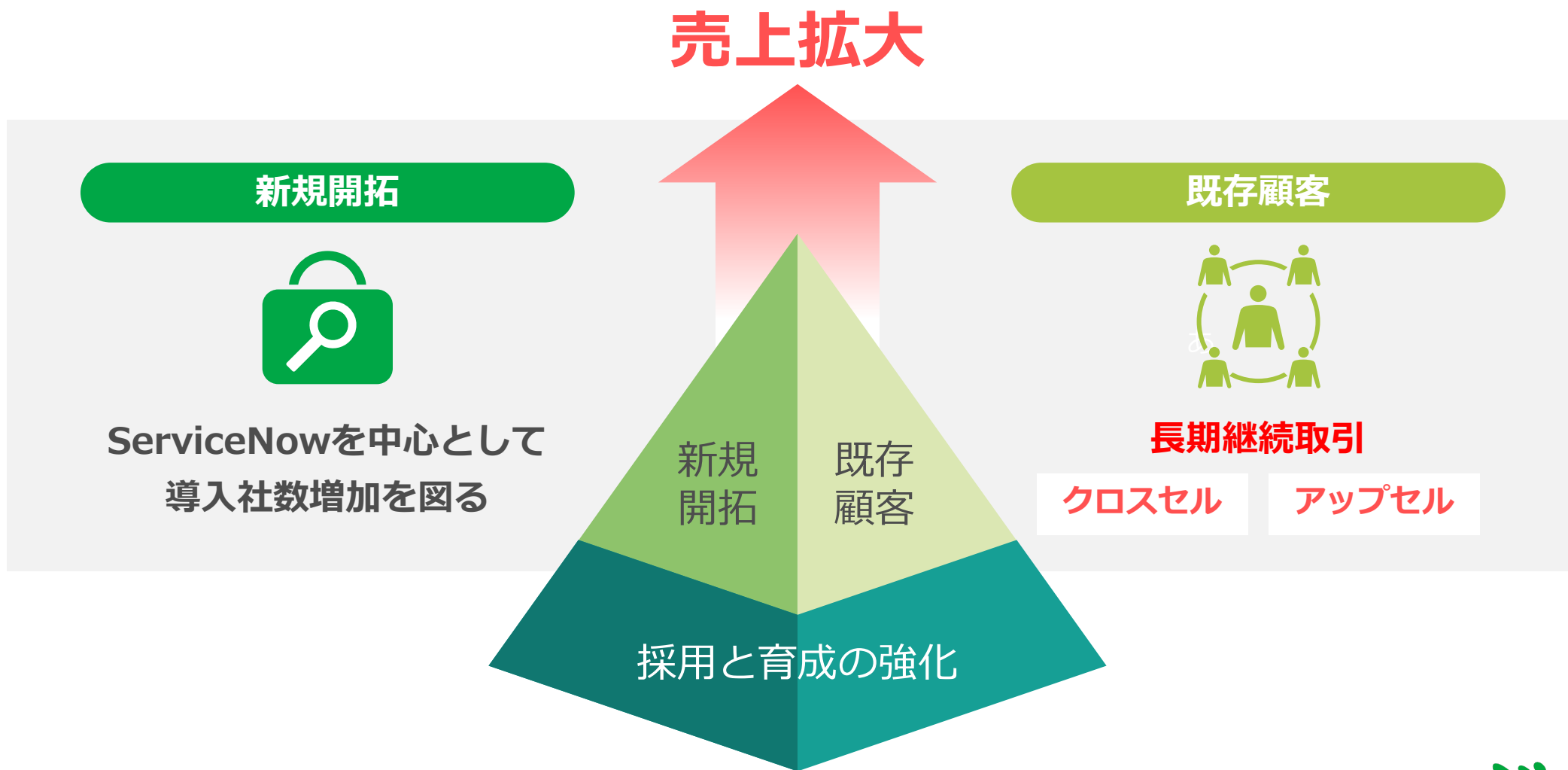
※ 2022年12月期 無配

※ 2024年12月期 1株につき20円（予想）



# 成長戦略

- 既存取引先のクロスセル・アップセルとServiceNowを中心とした新規開拓で成長を実現



# なぜServiceNowなのか？

## ■全世界で、8,100社のユーザーを誇る業務フローの標準化&自動化「ServiceNow」

### ServiceNowの強み

DXの共通プラットフォームで、「統合化」「可視化」「自動化」を優れたUXで実現する唯一無二のソリューション

1

#### ITトランスフォーメーションの実現

ダッシュボードから得られる情報や分析機能によって、状況をリアルタイムで把握でき、業務の効率化に繋がります。また、複雑化したサービスを単一プラットフォーム上に統合することで、業務をシンプルに組み直すことが可能です。

2

#### 様々なアプリとの柔軟な連携

豊富な連携用APIを備えており、ビジネスシーンに応じて様々なSaaSアプリとの連携が可能です。既存の社内システムとの連携、簡易的なカスタマイズや機能追加も容易に行えるため、システムコスト低減、ITガバナンス整備に繋がります。

3

#### 高い堅牢性・安全性を持ったクラウド基盤

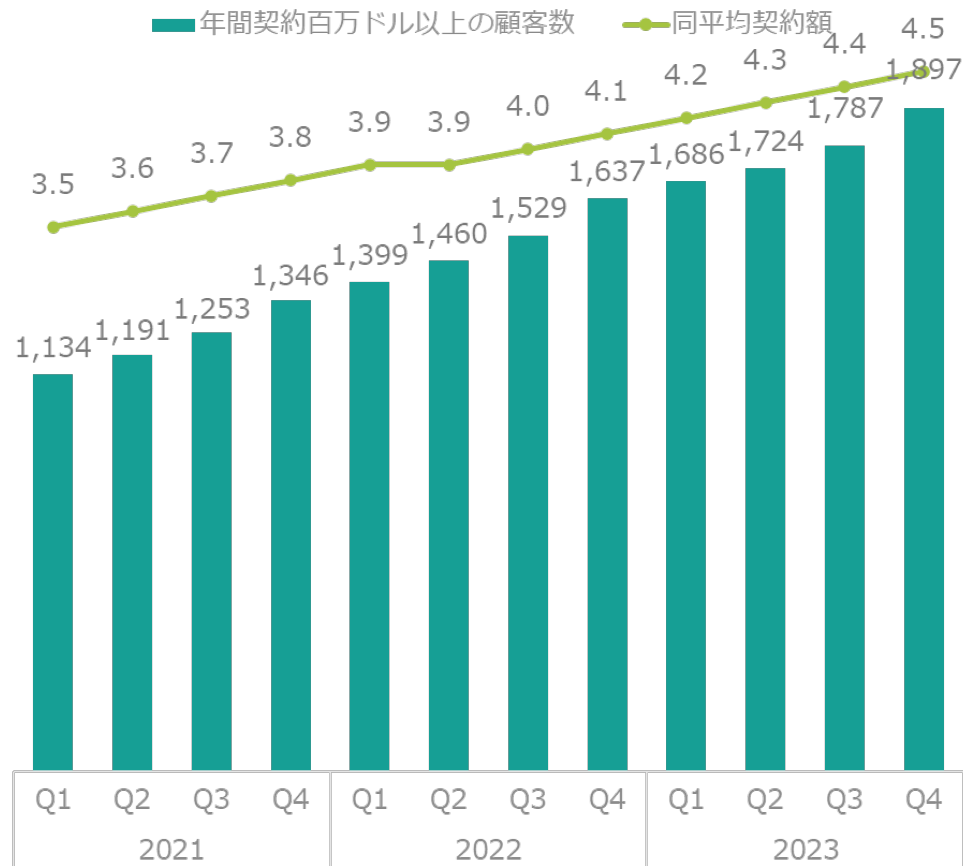
独自のアプリケーション、サービス、インフラストラクチャとのデータ連携によってインスタンスを強化したり、データ暗号化やネットワークアクセス制御などのビルトインのプラットフォームセキュリティ機能を採用したりすることができます。

4

#### Platform of Platformsによるデジタルワークフロー

レガシーシステムを含む、既存のプラットフォームをServiceNowのノーコード型のデジタルワークフロー機能を通じて、容易に繋げることが可能です。

### ● 年間契約百万ドル以上の顧客数及び同顧客の平均契約額推移\*1 (百万ドル)



出所) ServiceNow社IR資料 Fourth Quarter 2023より作成

\*1 当社取扱いに限定しないServiceNow社全体についてのデータ





# 成長分野のServiceNow事業において確かな実績

日本展開の黎明期よりServiceNow Japan社と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。そのアドバンテージを活かし、今後も需要を獲得していきます。

## Award受賞



2019 ServiceNow Asia Pacific Accelerated Growth Partner of the Yearを受賞

2024 ServiceNow Employee Workflow Partner of the Yearを受賞

## 3つの認定取得



- ✓ Reseller
- ✓ Consulting & Implementation
- ✓ Service Provider 取得。

導入時～導入後の運用面を含めワンストップのご提案が可能。

[ServiceNow詳細はこちら↓](#)  
[ServiceNow - 株式会社ロココ \(rococo.co.jp\)](https://rococo.co.jp)

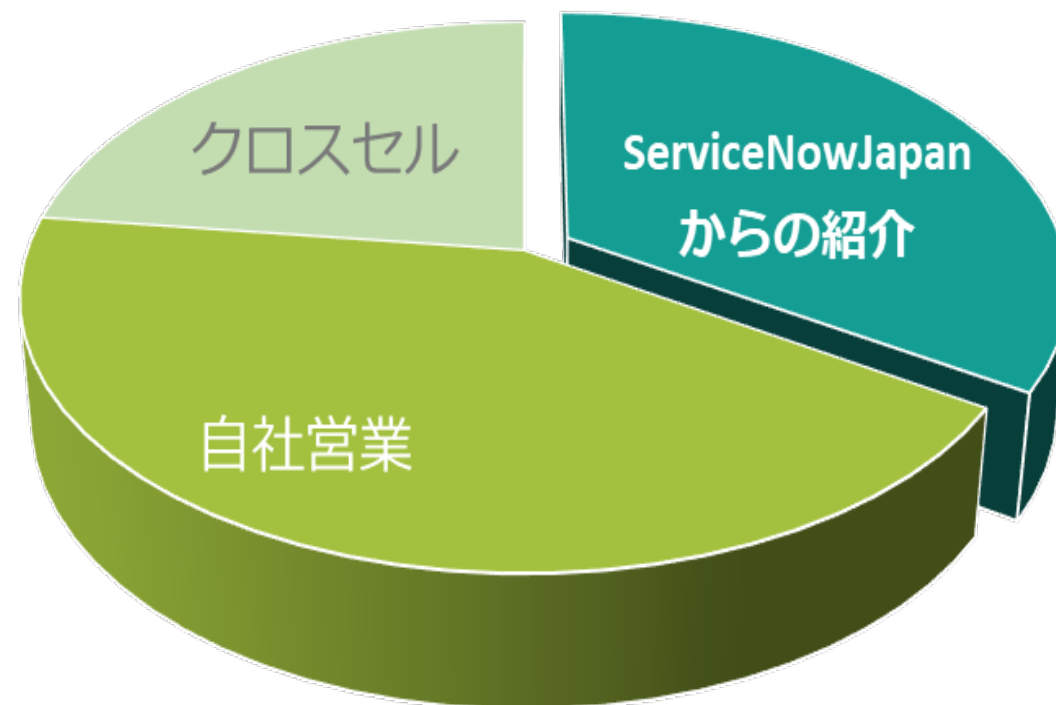
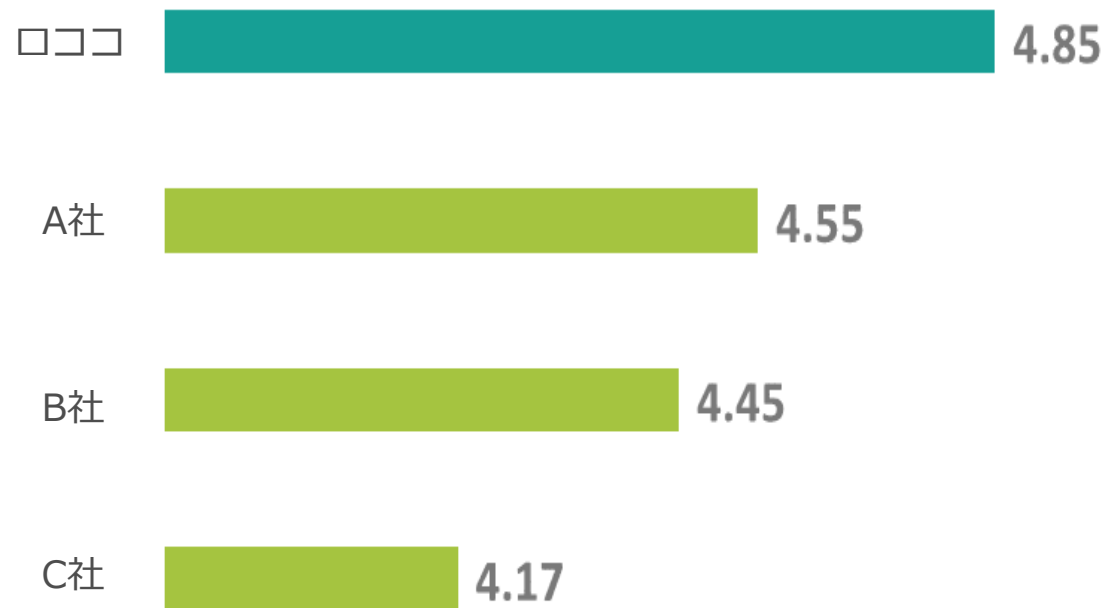


# 自社営業とServiceNowJapanからの紹介を中心とした新規獲得

■当社の顧客満足度<sup>1</sup>はパートナー内で最上位であり、ServiceNowから顧客紹介を多く受けている

● ServiceNowのパートナーの中で高い顧客満足度<sup>1</sup>（5段階）

● 新規顧客の流入経路（24/12期2Q）

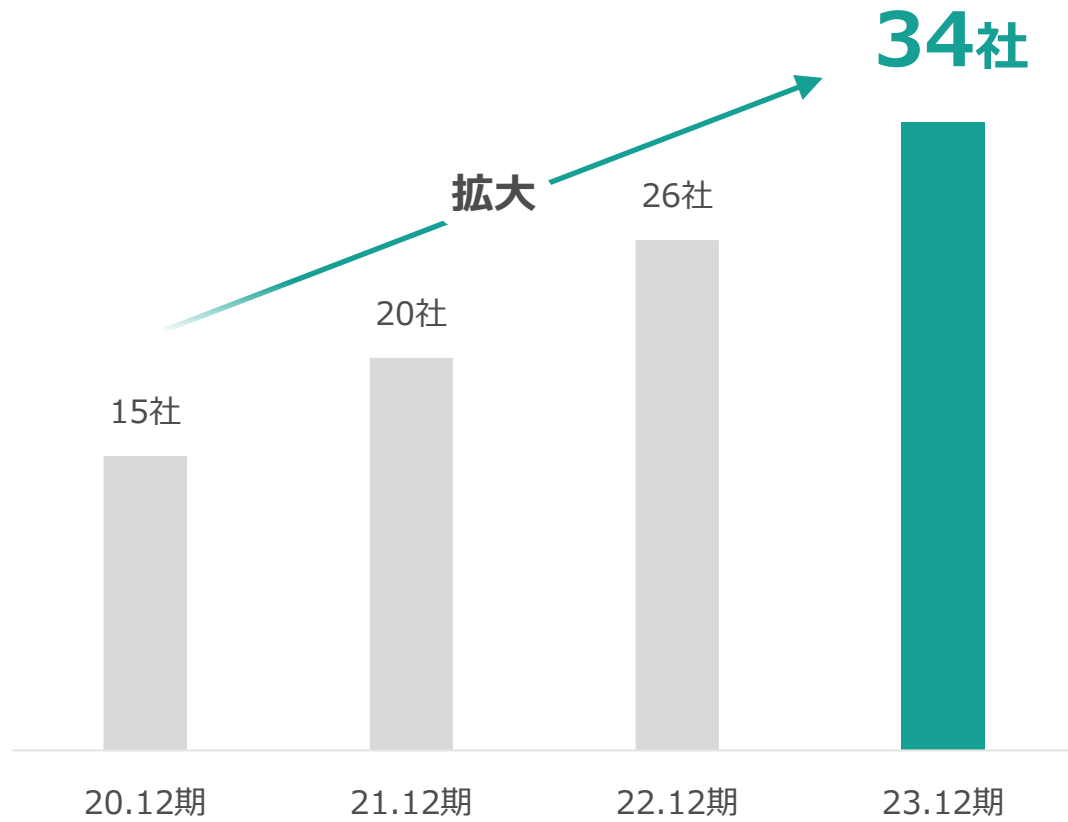


\*1：2024年6月30日現在<https://www.servicenow.com/partners/partner-finder.html>にて公開されている  
パートナー企業別の顧客満足度より、日本のService ProviderパートナーのうちEliteセグメント企業のみ抽出

# 順調に拡大する顧客数と売上

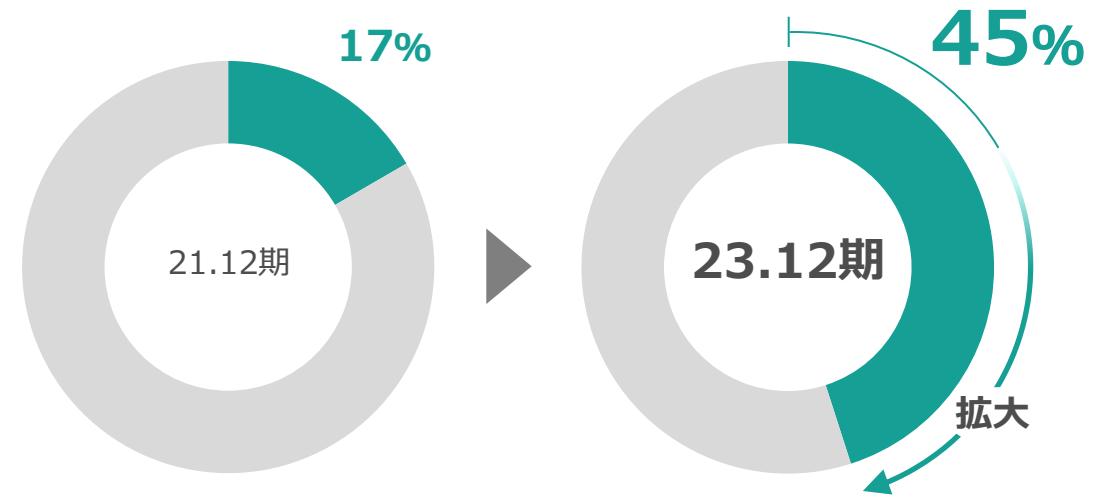
## ■累計取引社数及びServiceNow事業の売上比率は順調に拡大

ServiceNow事業の累計取引社数の推移



クラウドソリューション事業内のServiceNow事業の売上高推移

ServiceNow事業売上比率

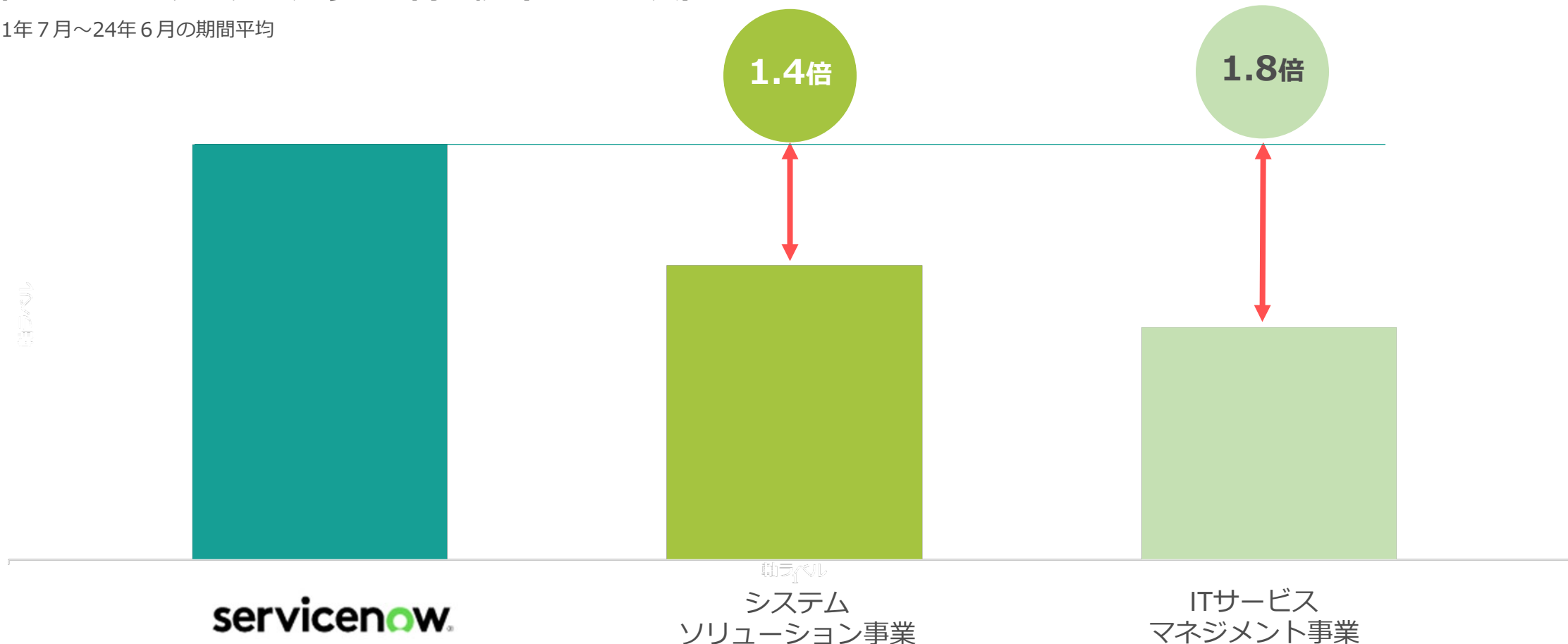


# 専門性の高さにより高単価を実現

## ■ServiceNow対応が出来るエンジニアの引き合いは多く、他事業と比べても高単価を実現

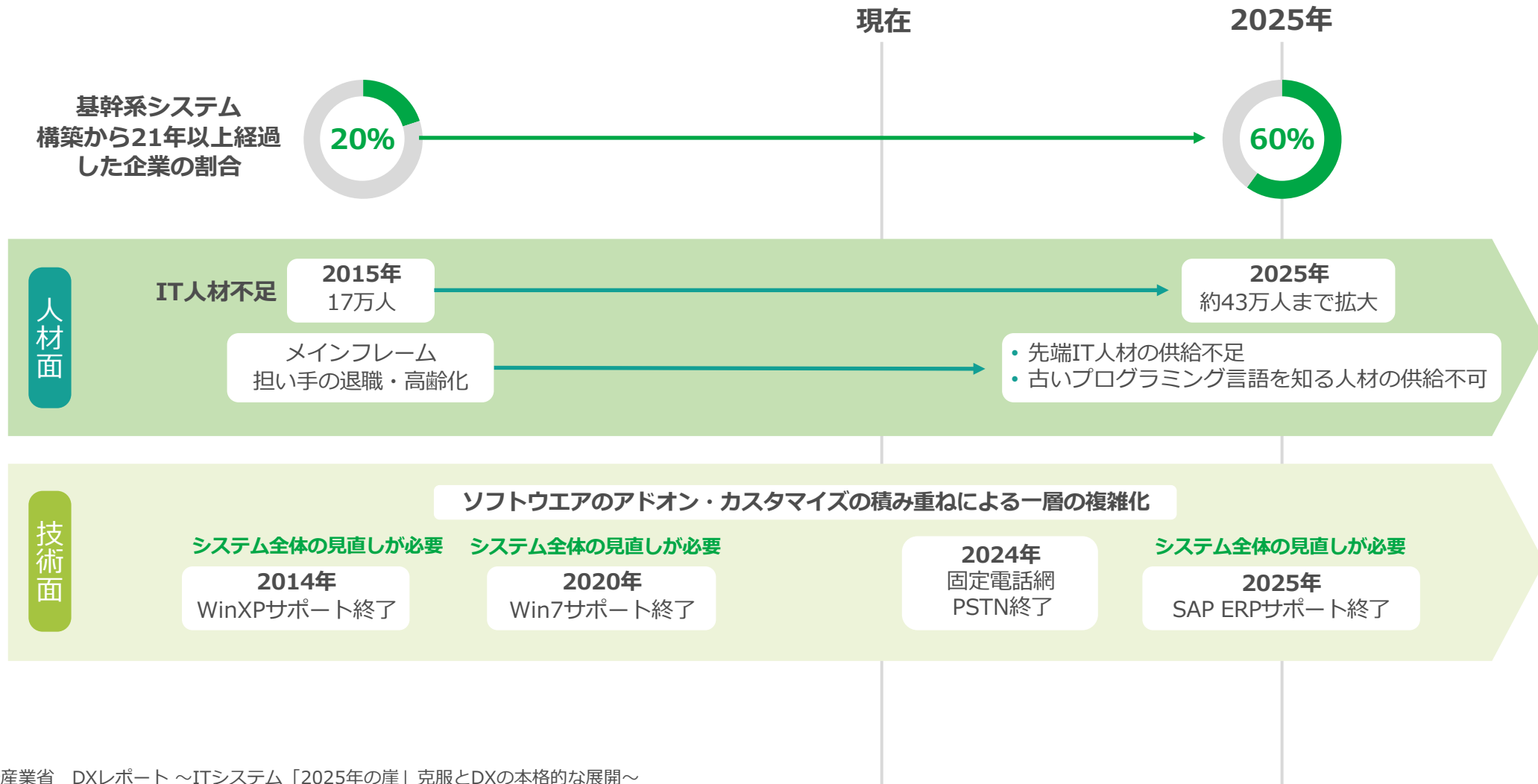
### ● 事業別エンジニア一人当たり売上高比較（月次ベース）

\* 21年7月～24年6月の期間平均



# 「2025年の崖」問題を背景にシステム全体の見直しとIT人材不足への対応が急務

## ■2025年までにシステム刷新を集中的に推進する必要がある

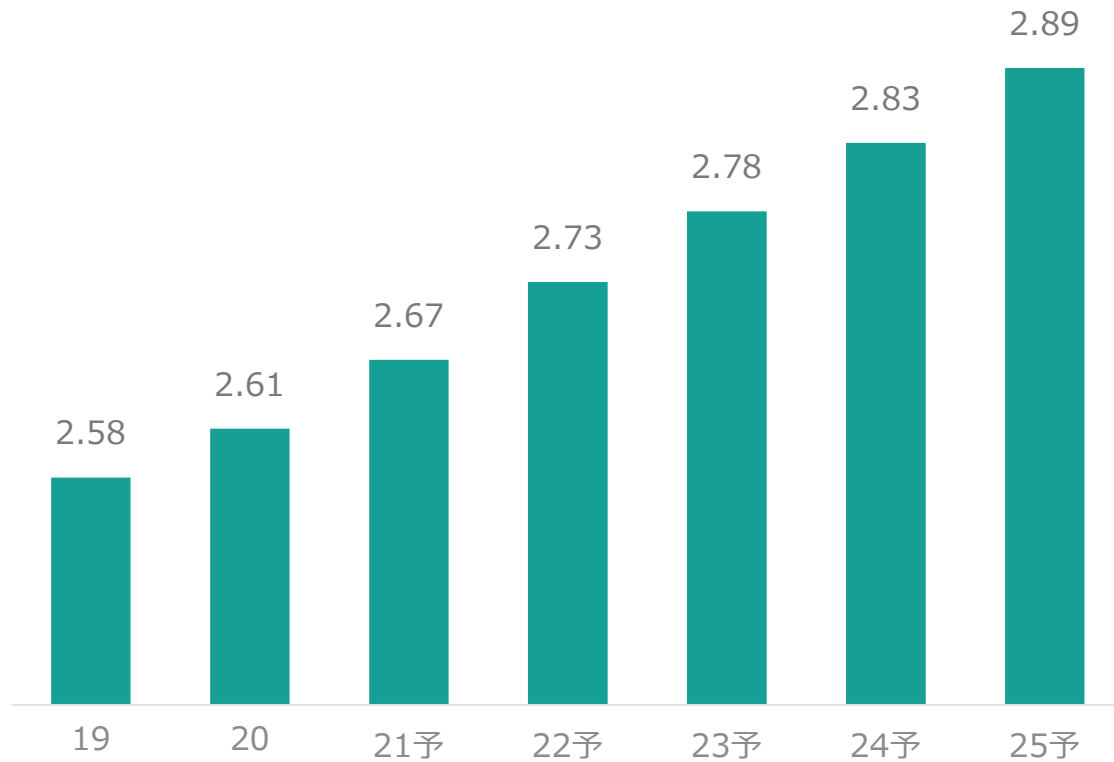


出所) 経済産業省 DXレポート ～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～

# 「2025年の崖」問題を背景にシステム全体の見直しとIT人材不足への対応が急務

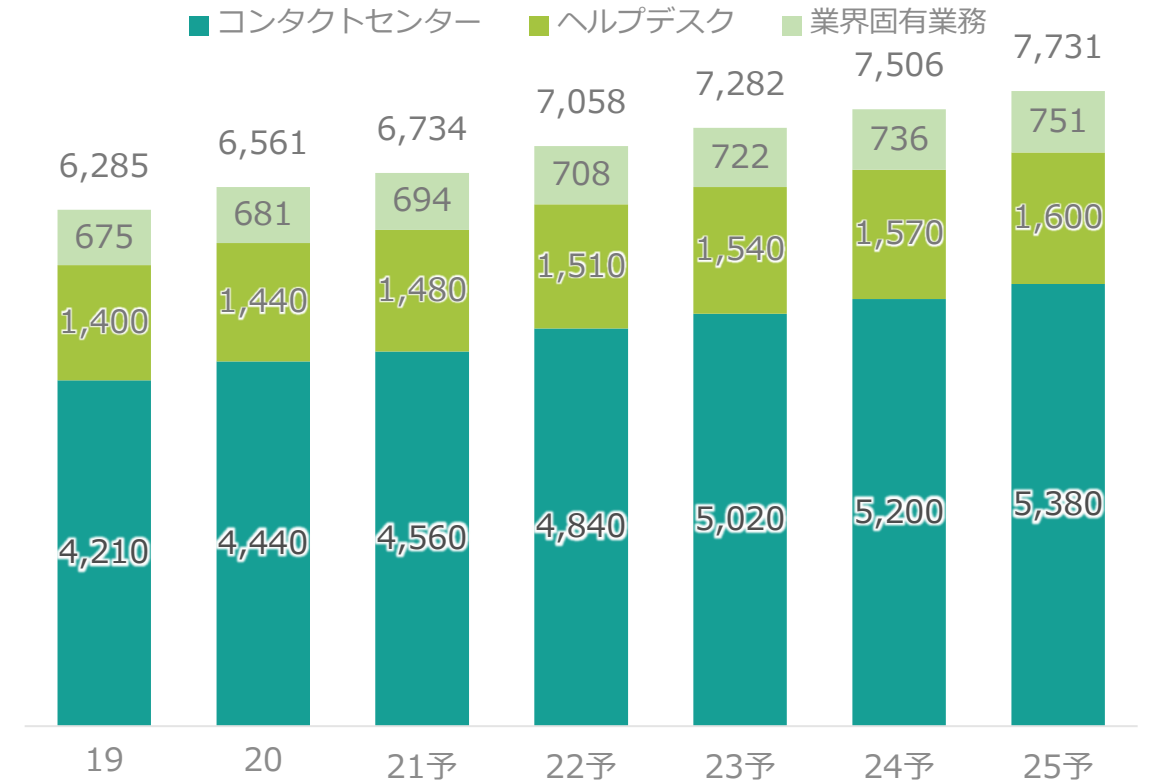
## ■人材不足によりノンコア業務をアウトソースする機運は続き、需要は高止まる事が予測される

### ● IT系BPO市場規模予測推移（兆円）



出所) 矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場の実態と展望 2022-2023」

### ● サービス領域別BPO市場規模予測推移（億円）

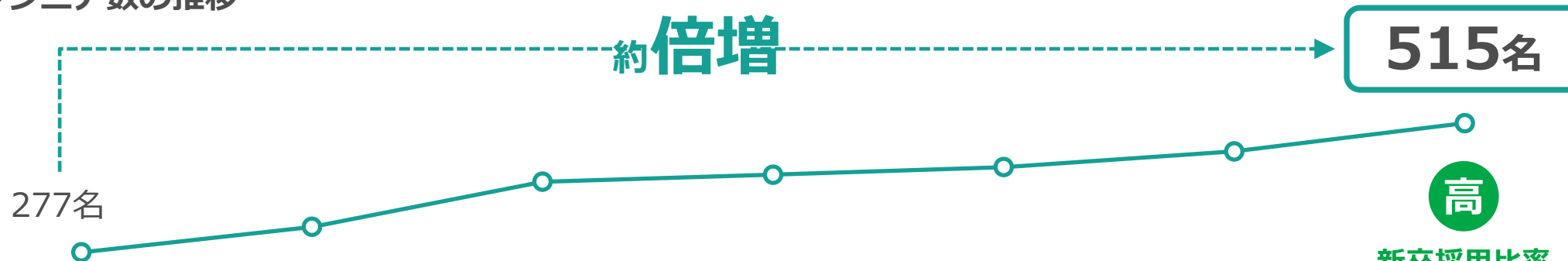


出所) 矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場の実態と展望 2022-2023」

# 成長の原動力となるエンジニアの確保

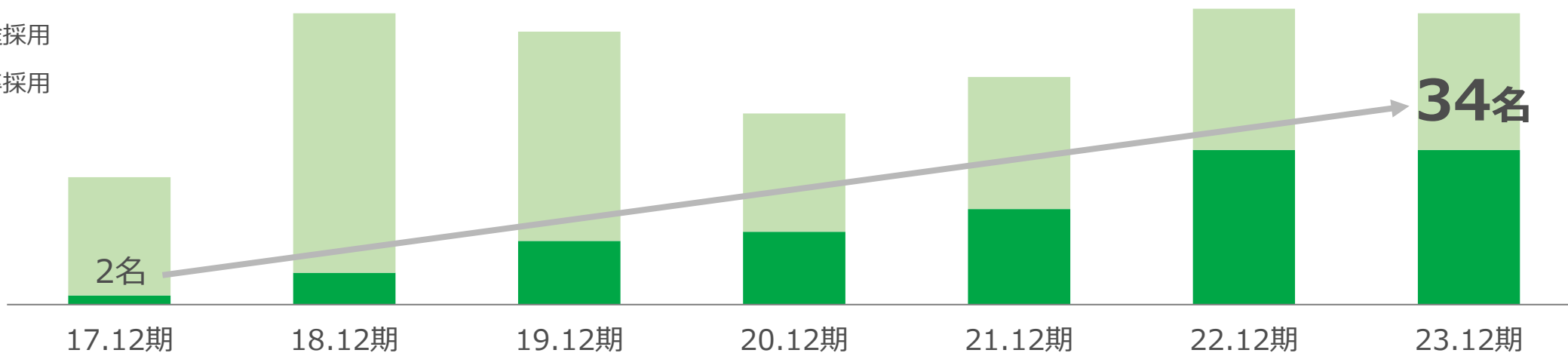
- エンジニアの新卒採用比率を高める事で人数の確保に成功し、エンジニア数は年々拡大

## ■ 期末エンジニア数の推移



## ■ 採用数の推移

- 中途採用
- 新卒採用



# 新卒においても早期の立ち上がりを実現する育成システム

- 充実した研修、社内制度により新卒においても早期の立ち上がりを実現

## 3カ月で戦力化が可能な充実した育成システム

3か月

研修方針：「**信頼**」を獲得できる人材の育成

### 新入社員研修

知識

知恵

継続

入社



#### ビジネススキル

社会人として相手と関係を作る



#### 技術スキル

相手が求めるものを実現



#### コンプライアンス

法規制・社内規程を遵守し  
安心安全を提供

#### 多様なプログラム

- **社会人基礎研修**  
役員研修、社内システム研修、労務研修他
- **新入社員合宿研修**  
ビジネスマナー研修、事業内容研修、グループワーク、接遇マナー研修他
- **外部IT研修**  
IT基礎知識研修
- **OJT研修**  
現地での実務研修

配属



# 採用と育成の強化について

- 独自の研修プログラムを用意し、専門性が高い人材の安定的な育成が可能となっている
- より一層研修制度の充実に力を入れる事で採用と育成を強化し強固な人的基盤の構築を目指す

- 自社専用ポータルサイトを構築し、充実した研修を実施
- ServiceNow対応が出来る専門性を有したエンジニアの安定的な育成・供給を可能にしている





# Appendix

# Highlight

経常利益成長率\*1

18.12期⇒23.12期

CAGR **54.0%**

売上高成長率\*1

18.12期⇒23.12期

CAGR **15.3%**

大企業\*2売上構成（単体）

23.12期

**約70%**

既存顧客の解約率\*3

23.12期

**年5%未満**

従業員数\*4

**710名**

男女比(24.6末)

**62:38**

外国籍社員比率  
(24.6末)

**14%**

エンジニア離職率\*5

24.12期第2四半期

**7.0%**

業界平均11.9%\*6

\*1 18.12期-20.12期は単体、21.12期以降は連結

\*2 資本金1億円以上もしくは上場子会社

\*3 2023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

\*4 臨時雇用者数（最近1年間の平均雇用人数）を含む2024年6月30日時点の従業員数

\*5 2024年12期第2四半期における年間の退職エンジニア数÷期末エンジニア数より算出

\*6 出所）令和4年雇用動向調査結果の概要より情報通信業の離職率



各種認証を取得済み

# 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*2		
グループ会社 (連結子会社)	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 寧波樂科科信息技術有限公司 (中華人民共和国寧波市)</li><li>■ Rococo Global Technologies Corporation (フィリピン共和国マカティ市)</li><li>■ Rococo Global Solutions Corporation (フィリピン共和国マカティ市) (清算手続中)</li></ul>		
従業員数	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 連結： 710名*1</li><li>■ 単体： 631名*1</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 男女比率*3 男性 62% : 女性 38%</li><li>■ 外国籍比率*3 日本国籍 86% : 外国籍 14%</li></ul>	
認証取得	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 2006年12月 プライバシーマーク 取得</li><li>■ 2009年3月 ISO27001 取得 (JQA-IM1551)</li><li>■ 2010年3月 ISO9001 取得 (JQA-QMA15879)</li></ul>		

\*1 臨時雇用者数 (最近1年間の平均雇用人数) を含む2024年6月30日時点の従業員数 \*2 2024年6月30日時点 \*3 2024年6月30日時点



**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

営業統括本部長



**長谷川 正人**

専務取締役

ITO & BPO事業本部長



**西本 憲二**

常務取締役

クラウドソリューション  
事業本部長



**水野 賢仁**

常務取締役

管理本部長



**関口 晃**

取締役

海外担当



**河村 博文**

取締役

新製品開発本部長



**中前 公志**

取締役（社外）



**野村 新平**

取締役（社外）

## ITO&BPO事業

ITサービスマネジメント事業

PC-LCM・インフラ・ヘルプデスク

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

イベントBPOサービス

役務提供・納品

## 海外事業 (オフショア)

役務提供・納品

中国  
法人

フィリピン  
法人

役務提供・納品

業務委託

## クラウドソリューション事業

ServiceNow事業

導入支援/サポート

HRソリューション事業

勤怠システム「RocoTime」

システムソリューション事業

開発・保守・導入支援

ソリューション事業

顔認証システム「AUTHシリーズ」

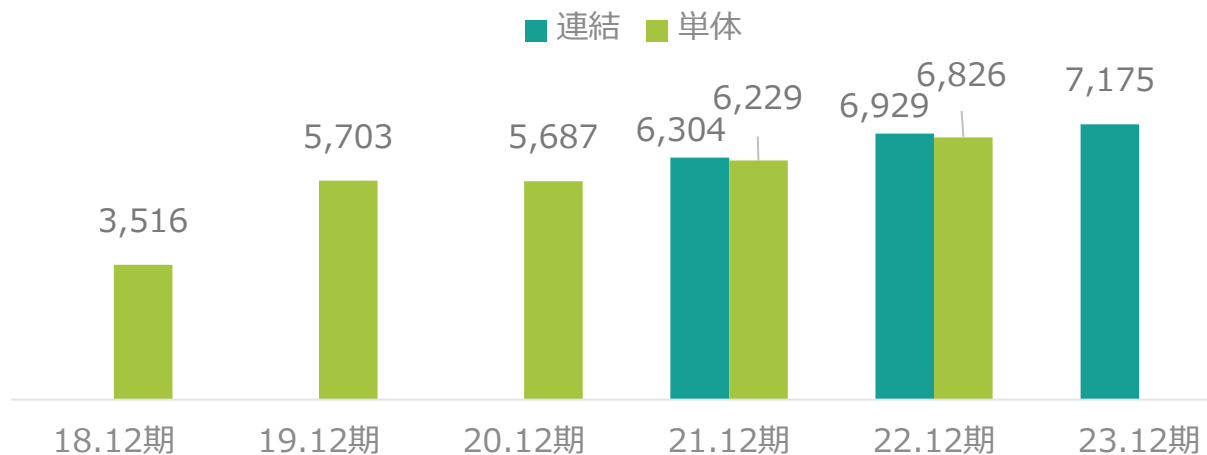
役務提供・納品

海外顧客（法人）

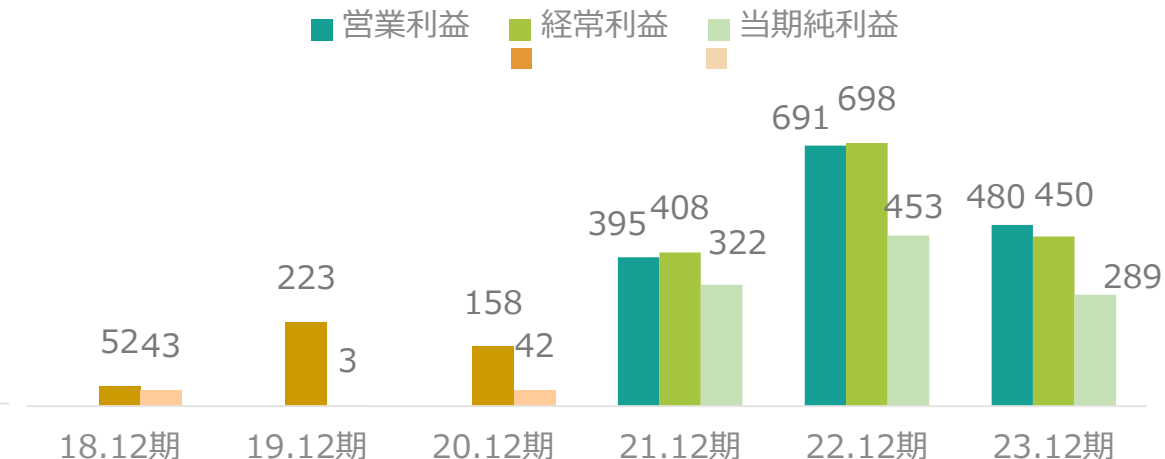
日本顧客（法人）

# 財務ハイライト①

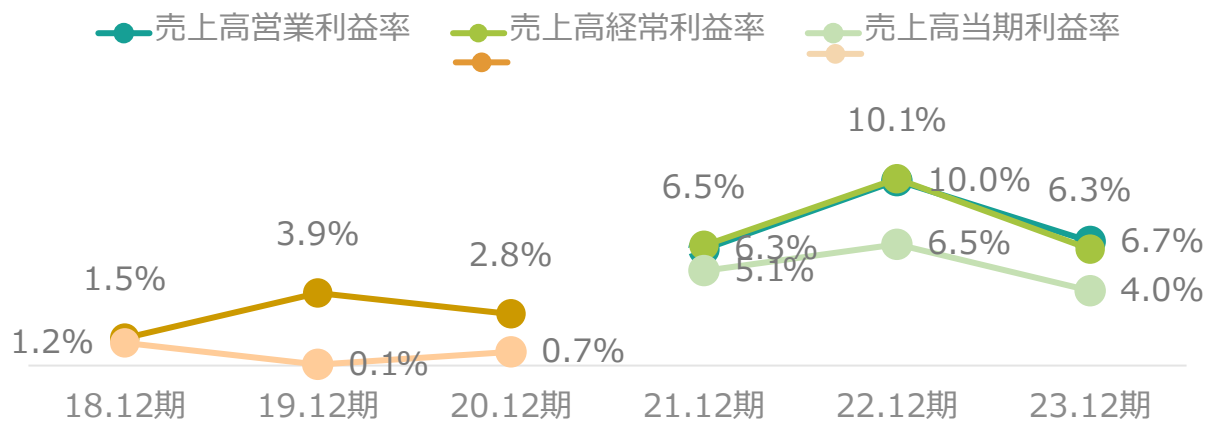
## 売上高 (百万円)



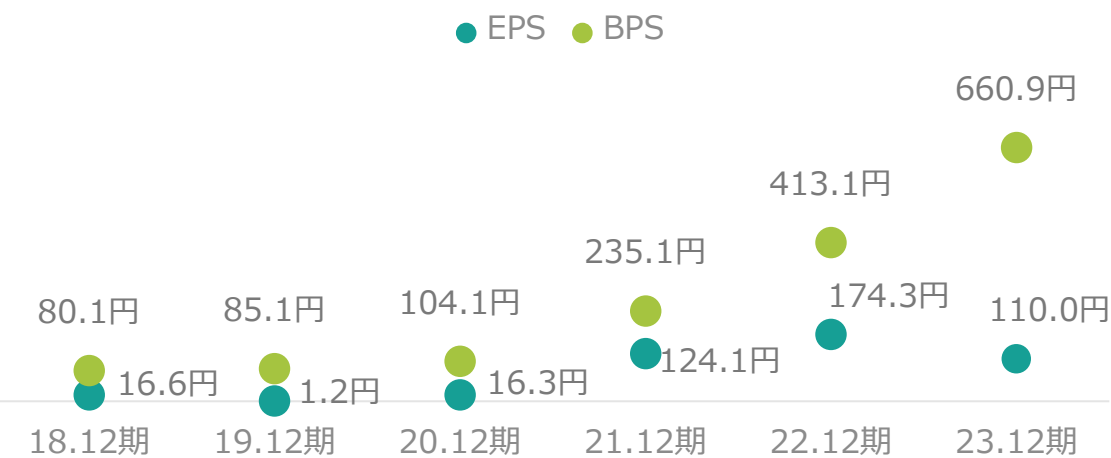
## 利益 (百万円)



## 利益率 (%)



## EPS・BPS (円)

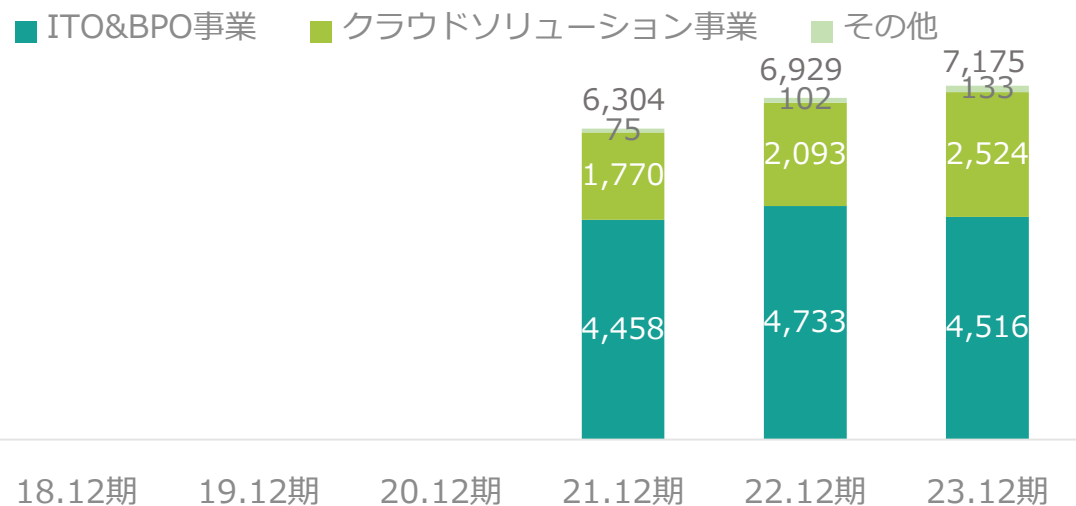


\*18.12期～20.12期は単体、21.12期以降は連結

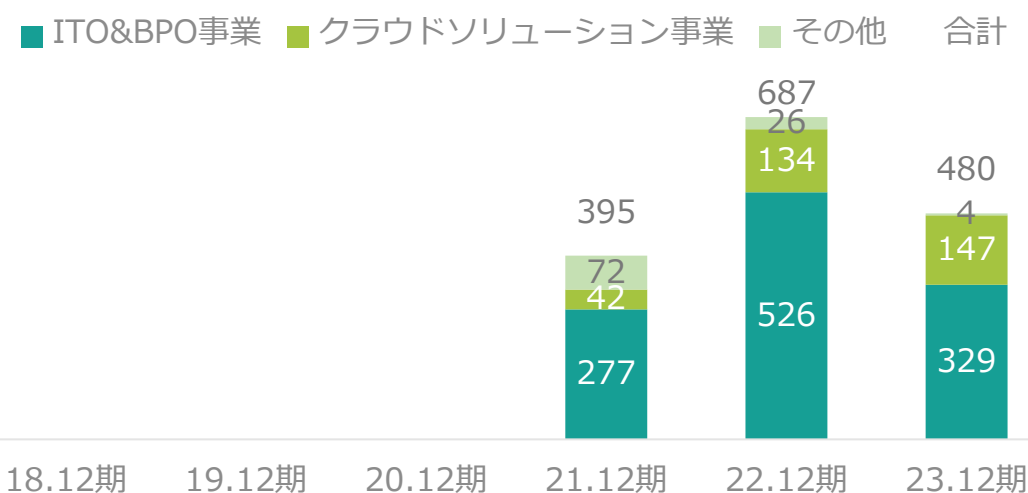
\*18.12期～20.12期は単体、21.12期以降は連結

# 財務ハイライト②

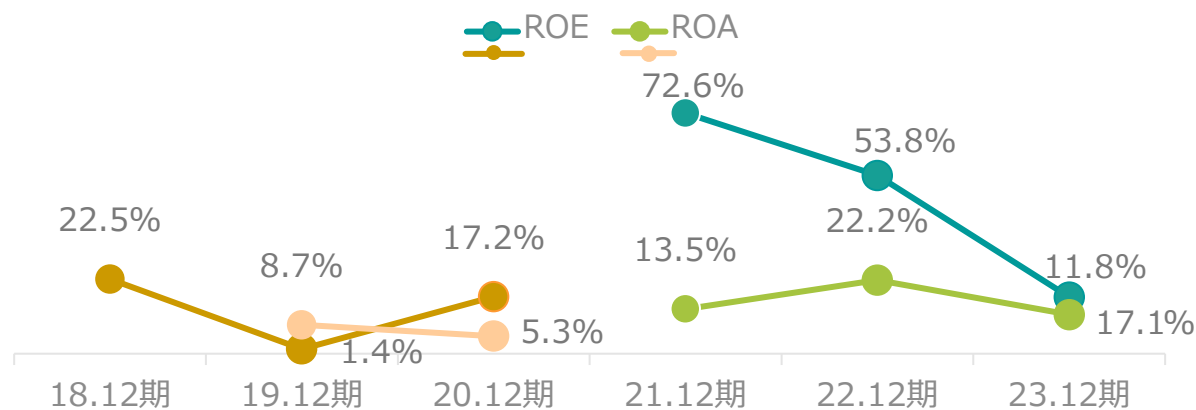
## ● セグメント売上高 (百万円)



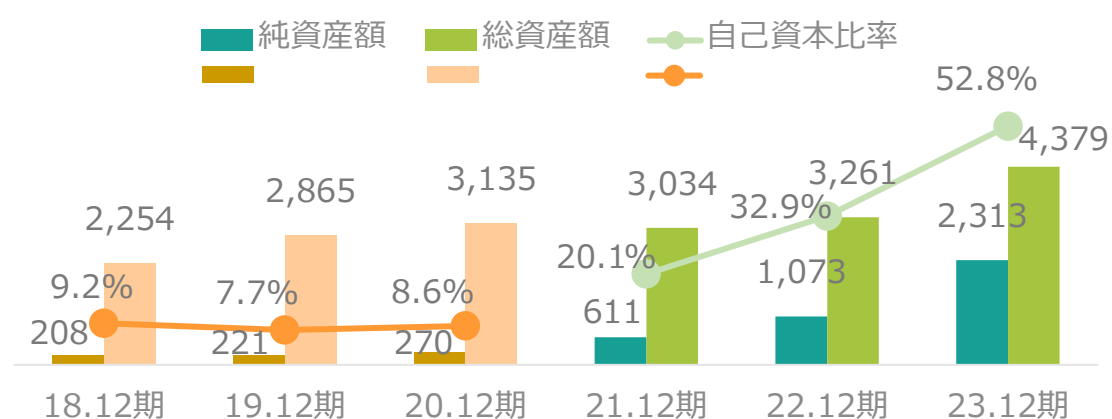
## ● セグメント利益 (百万円)



## ● ROE・ROA (%)



## ● 純資産額、総資産額、自己資本比率 (百万円、%)



\*18.12期～20.12期は単体、21.12期以降は連結、ROA = 経常利益 ÷ 期中平均総資産

\*18.12期～20.12期は単体、21.12期以降は連結



# グループ・拠点

寧波樂科科信息技術有限公司

福岡営業所

東京本社  
東京支社

大阪本社  
グローバルテクニカルセンター

Rococo Global Technologies Corporation

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。

