

2026年12月期
第2四半期

決算補足説明資料

株式会社ロココ 証券コード:5868

2026年8月14日



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)	■ 寧波樂科科信息技術有限公司(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) ■ 株式会社Automagica(東京都目黒区)				
従業員数	■ 連結: 1,007名*2 ■ 男女比率*2 男性 62.2% : 女性 37.8% ■ 単体: 928名*2 ■ 外国籍比率*2 日本国籍 87.5% : 外国籍 12.5%				
認証取得	■ 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 2026年6月30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2026年6月30日時点の従業員数

社心

信頼はすべての礎なり



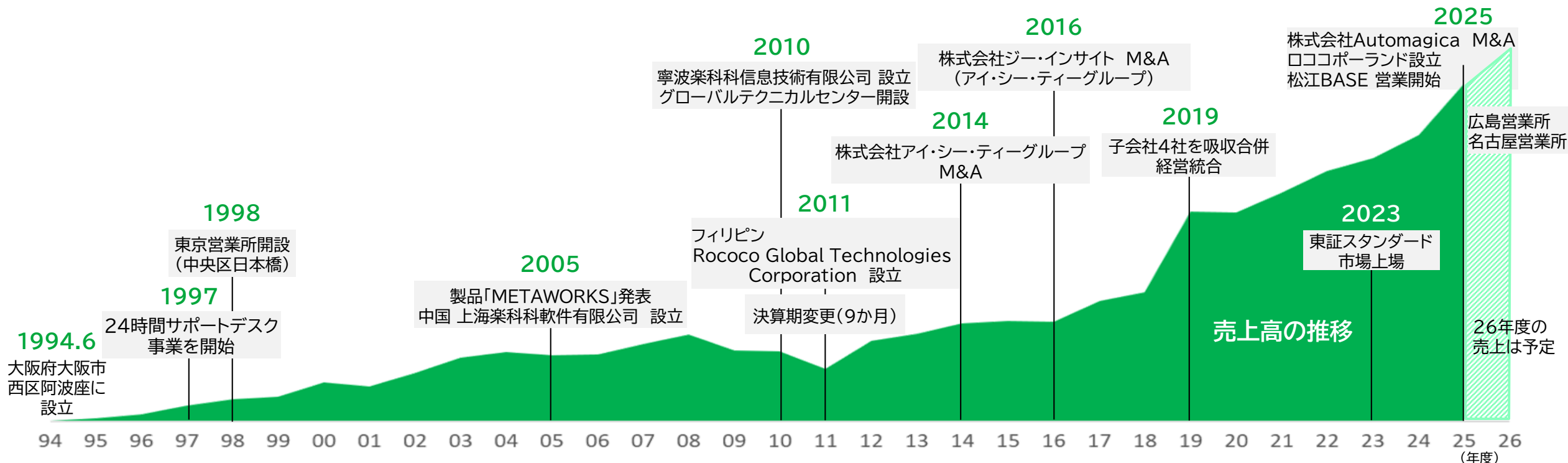
「ロココ」という社名は、
「こころ(心)」から生まれました。



photoAC:丹波篠山

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

ITO&BPO事業セグメント

システムソリューション事業

クラウドソリューション事業セグメント

ServiceNow事業

HRソリューション事業

2026年12月期 第2四半期 決算概要

2026年12月期 第2四半期 業績サマリー



- ◆ 売上高は新規案件・子会社寄与で +9.4% と成長を継続
- ◆ R&D拠点や営業所の新設、新卒採用などの人材や事業成長投資で販管費が増え、営業利益は減少
- ◆ これらの投資が収益化すれば利益回復余地がある

(単位:百万円)	25.12月期2Q累計		26.12月期2Q累計		前年 同期比	通期予想	進捗率
	金額	構成比	金額	構成比			
売上高	4,303	—	4,708	—	9.4%	10,304	45.7%
売上原価	2,751	63.9%	3,025	64.3%	10.0%	6,439	47.0%
売上総利益	1,552	36.1%	1,682	35.7%	8.4%	3,864	43.5%
販売費及び 一般管理費	1,287	29.9%	1,588	33.7%	23.4%	3,253	48.8%
営業利益	265	6.2%	94	2.0%	-64.6%	610	15.4%
経常利益	284	6.6%	80	1.7%	-71.7%	603	13.3%
当期純利益	195	4.5%	16	0.4%	-91.4%	428	3.9%

主な増加要因

売上高

前年同期比 +9.4%

- ◆ 新規契約の増加
- ◆ 顔認証と生成AI事業の売上増

売上総利益

前年同期比 +8.4%

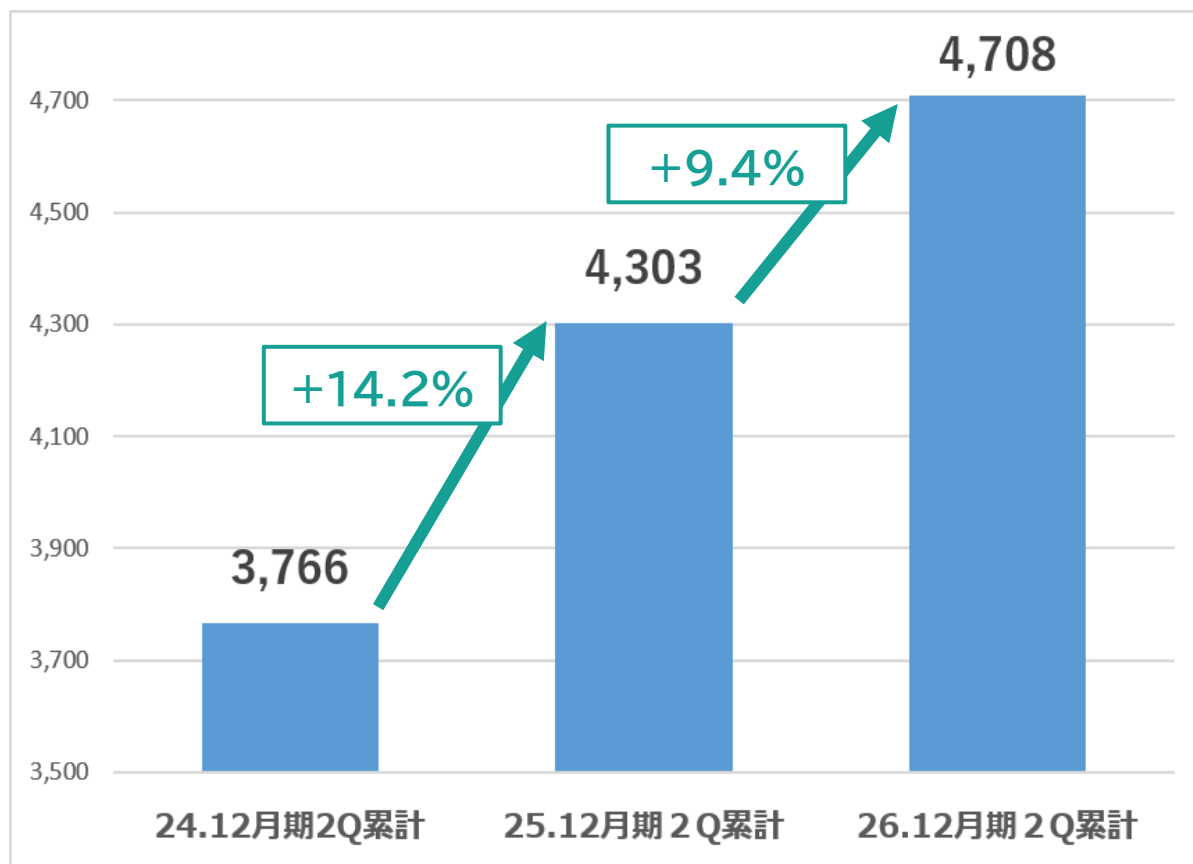
- ◆ 新規案件増加に伴う原価率の上昇
- ◆ 労務費は売上高に比して増加

営業利益

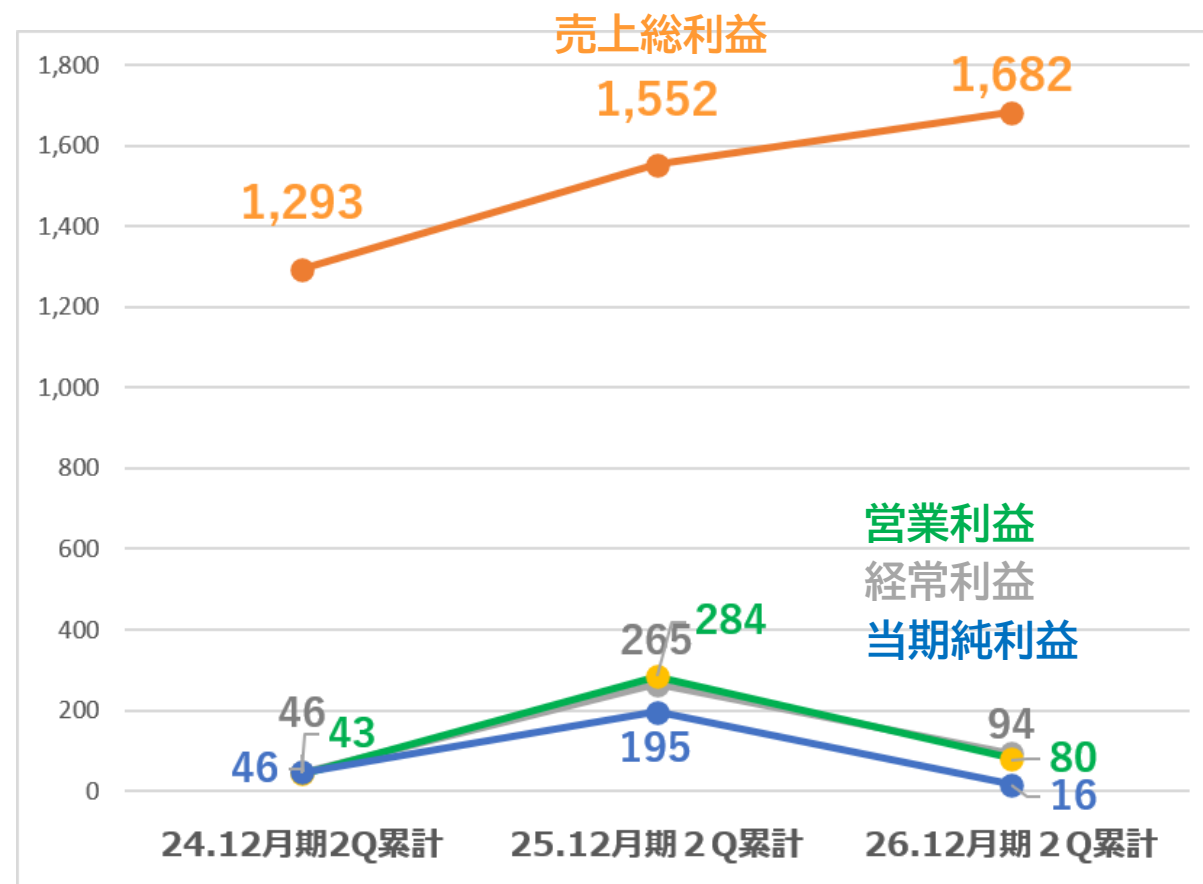
前年同期比 ▲64.6%

- ◆ 顔認証製品強化研究費用が増加
- ◆ 採用強化と人材研修費用が増加
- ◆ 海外人材強化に伴う人件費増加
- ◆ 障害者就業施設の開設費用が発生

■売上高 (単位:百万円)



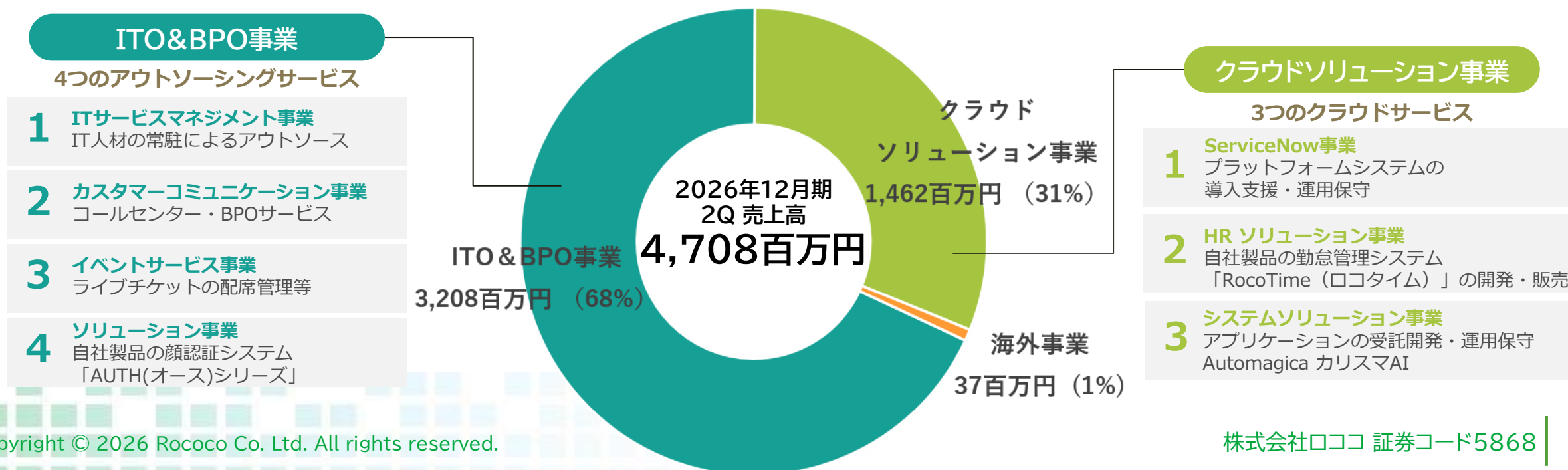
■営業利益 (単位:百万円)



2026年12月期 第2四半期 セグメント別業績

	25.12月期2Q累計			26.12月期2Q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	2,857百万	152百万	5.3%	3,207百万	61百万	1.9%	112.3%	40.1%	-3.4%
クラウドソリューション	1,380百万	113百万	8.2%	1,462百万	63百万	4.4%	105.9%	55.8%	-3.9%
海外事業	65百万	0百万	-1.4%	37百万	-30百万	-82.3%	56.9%	#DIV/0!	-80.9%
合計	4,304百万	265百万	6.2%	4,708百万	94百万	2.0%	109.4%	35.5%	-4.2%

当中間連結会計期間より、経営管理区分を見直し、「クラウドソリューション事業」に区分されていたファンクラブプラットフォーム運営事業を「ITO&BPO事業」に区分変更しております。
また、当中間連結会計期間より、量的な重要性が増したため「海外事業」を報告セグメントとして記載する方法へ変更しております。



- ◆売掛金の減少を中心に効率化が進み、総資産は前期末比で減少
- ◆健全な財務体質を維持しているが、配当実施に伴い純資産は減少

	25.12月期		26.12月期2Q累計		前期末比較	
	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	3,476	69.6%	3,084	66.9%	▲ 392	88.7%
固定資産	1,520	30.4%	1,525	33.1%	5	100.3%
資産合計	4,997		4,609		▲ 388	92.2%
流動負債	1,420	28.4%	1,141	24.8%	▲ 279	80.4%
固定負債	616	12.3%	609	13.2%	▲ 7	98.9%
負債合計	2,037	40.8%	1,750	38.0%	▲ 287	85.9%
株主資本	2,901	58.1%	2,787	60.5%	▲ 114	96.1%
その他包括利益 累計額	59	1.2%	71	1.6%	12	120.3%
純資産合計	2,960	59.2%	2,859	62.0%	▲ 101	96.6%
負債・純資産合計	4,997		4,609		▲ 388	92.2%
流動比率	244.7%	—	270.2%	—	—	110.4%
固定比率	51.4%	—	53.3%	—	—	103.9%
自己資本比率	59.2%	—	62.0%	—	—	104.7%

資産・負債の増減内容

≪ 資産 ≫

現預金	▲360百万円
売掛金	▲50百万円
仕掛品	+10百万円
前払費用	+110百万円
リース資産	+6百万円
ソフトウェア	▲9百万円
のれん	▲41百万円

≪ 負債 ≫

買掛金	▲23百万円
未払金	▲58百万円
未払費用	▲166百万円
前受金	▲1百万円
長期借入金	▲38百万円
前受収益	+70百万円

2026年12月期 業績予測

売上高

103.0億円
前期91.8億円
+12.1%

経常利益

6.0億円
前期5.0億円
+19.4%

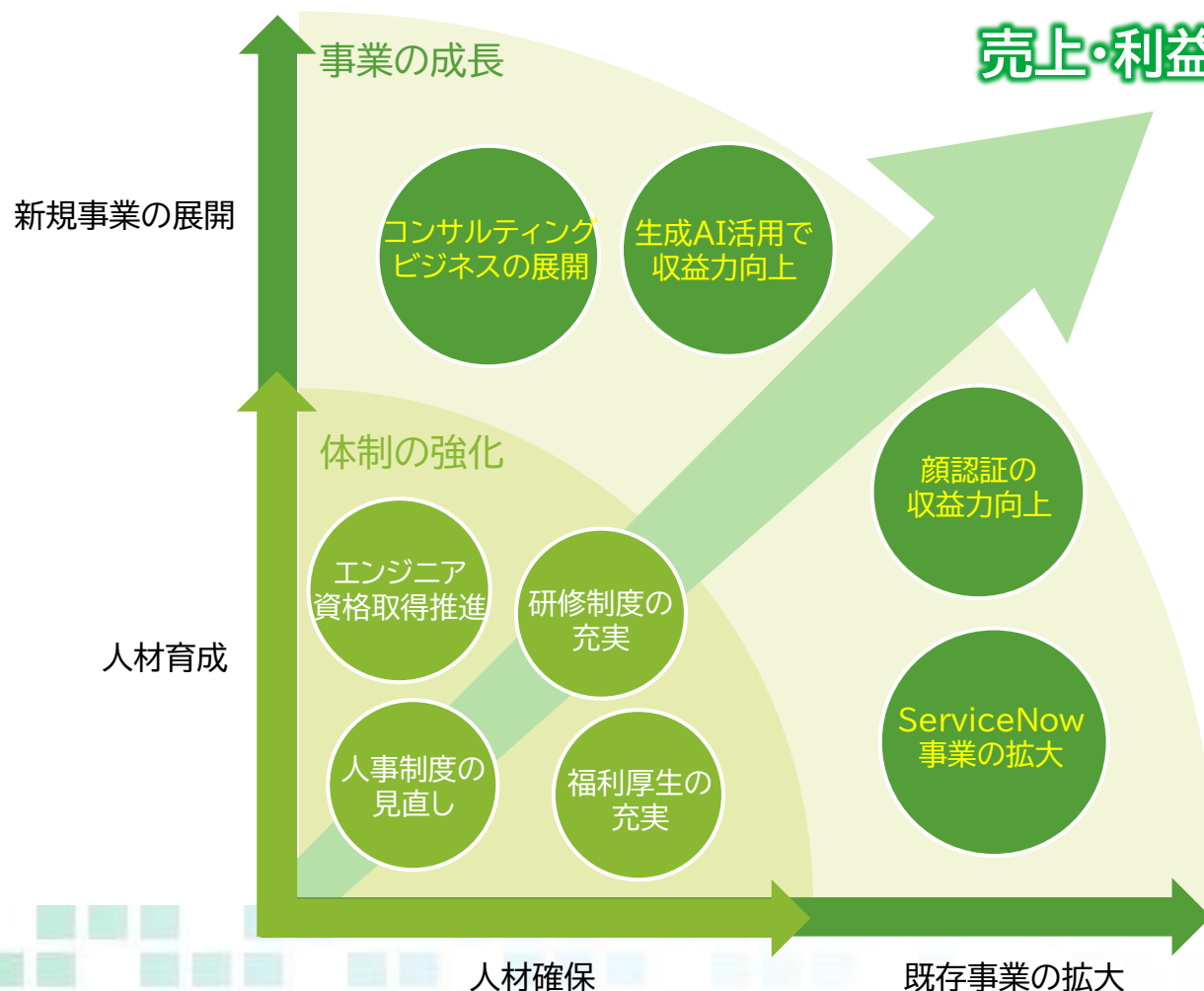
経常利益率

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

- 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。

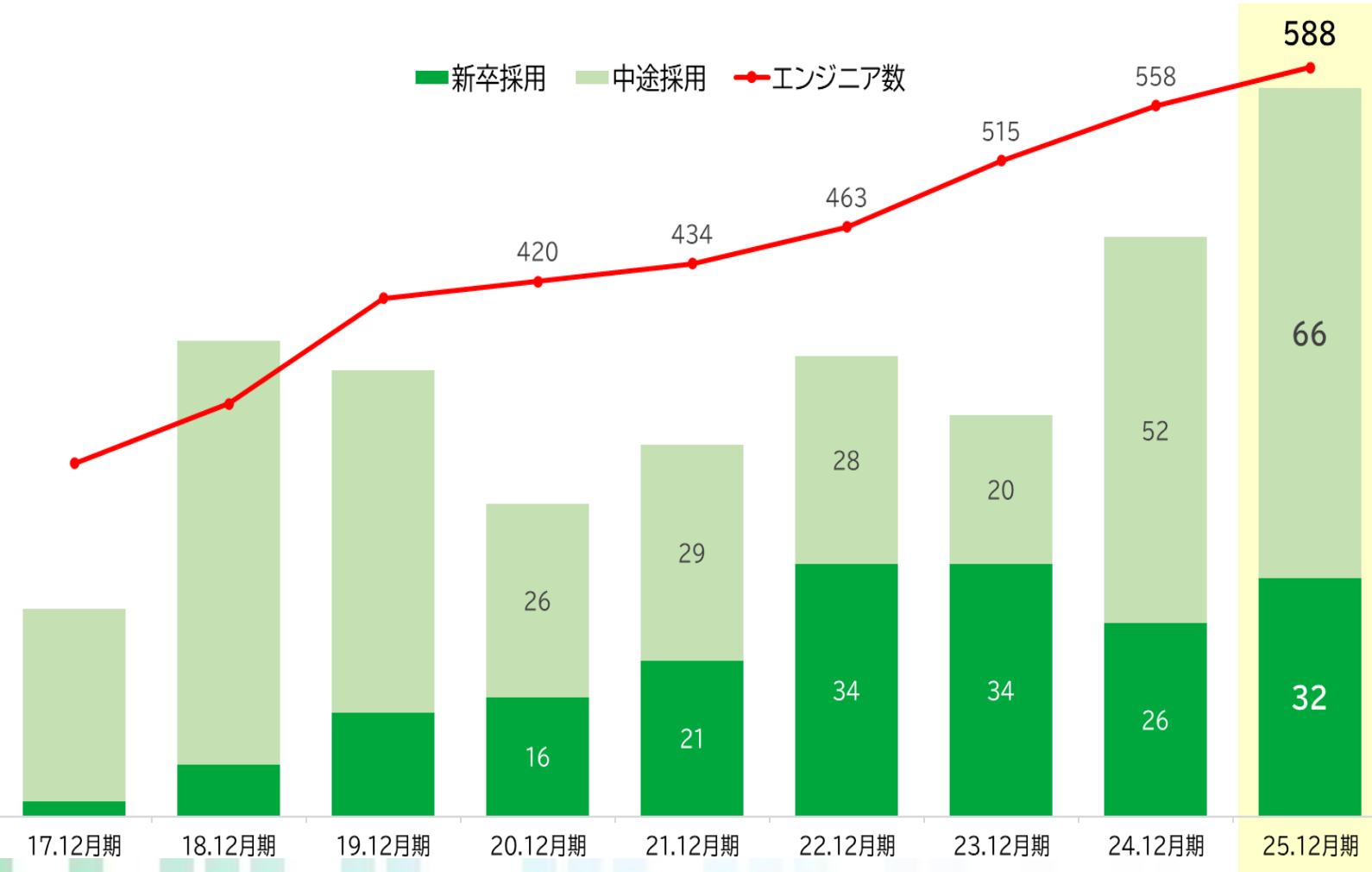


2025年12月にM&Aにより取得したAutomagicaの生成AI技術を活用して「人材不足の補完」「人材採用費の削減」「応対品質の標準化」で売上・利益の拡大



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

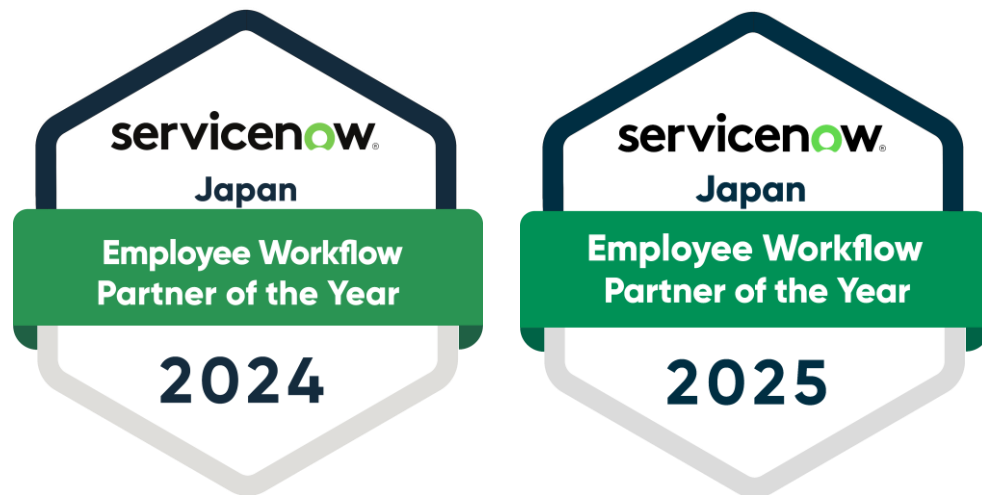


資格認定者	資格保有者数
Microsoft	316名
情報処理推進機構	232名
People Cert(ITIL)	49名
CISCO	12名
AWS、Python、PHP等エンジニア	44名
ServiceNow	122名
Project Management Professional	8名
累計	783名

※2026年6月末時点、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17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8月12日時点 ServiceNow社提供データ

4.83 / 5点の顧客満足度

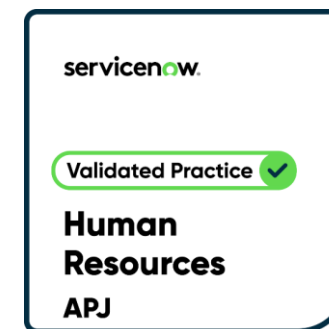
◆取得パートナー認定



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

ServiceNow活用の定着と人材育成を一体で支援する

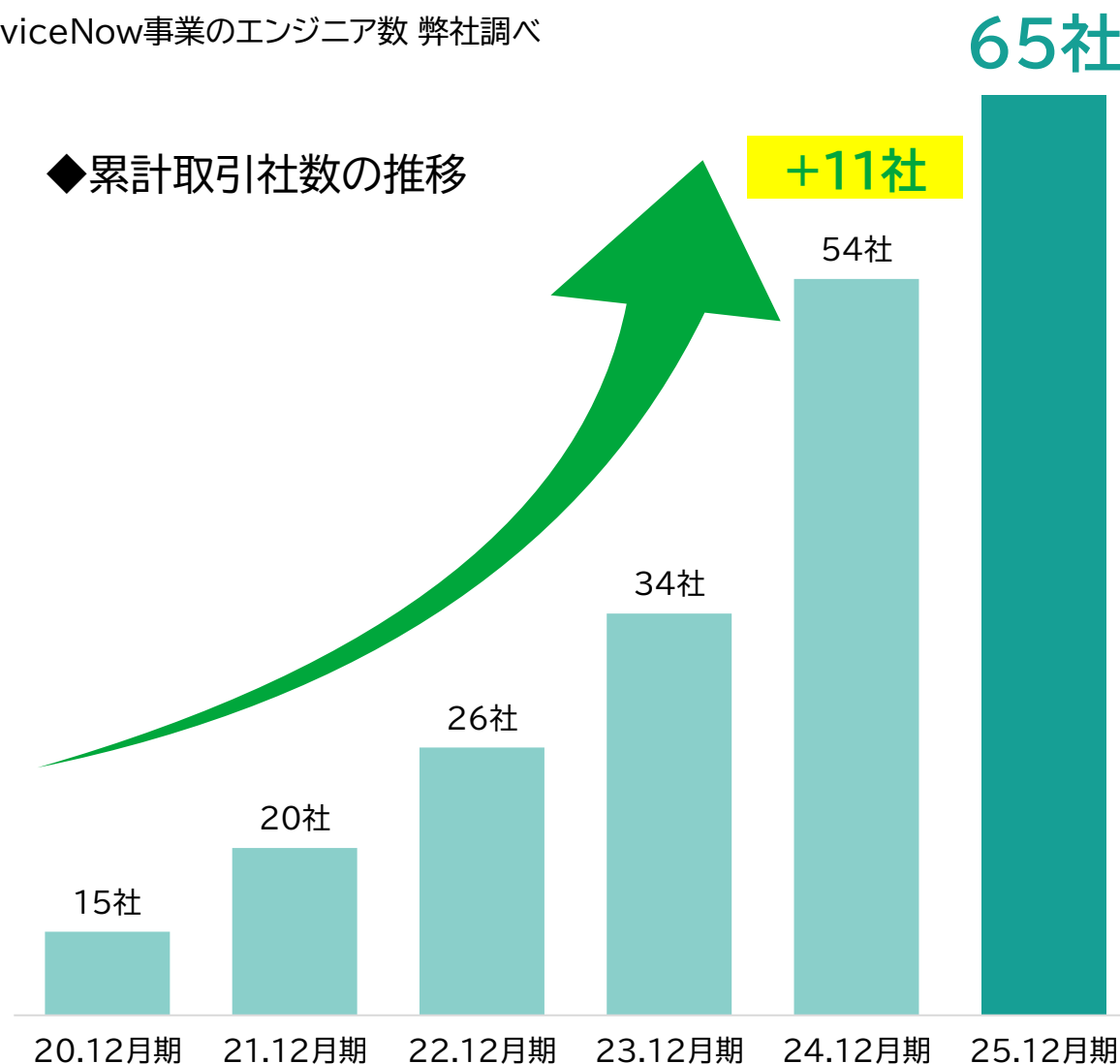
「ServiceNow伴走サポートサービス」と「ServiceNow Challenge 研修サービス」

<2026.05.26 リリース>

■技術に裏付けされた安定的な成長* 2026年6月末時点ServiceNow事業のエンジニア数 弊社調べ

取得 認定資格	取得数
SN CAD	28
SN CIS-ITSM	27
SN CIS-HR	14
SNCIS Discovery	11
SN CIS Customer Service Mgmt	10
SNCIS Hardware Asset Management	7
SNCIS Event Management	6
SNCIS Software Asset Management	6
SNCIS Service Mapping	3
Certified System Administrator	3
SNCIS Strategic Portfolio Management	2
SNCIS Application Portfolio Mgmt	2
Field Service Management (CIS – FSM)	1
Platform Analytics (CIS-PA)	1
Strategic Portfolio Management (CIS – SPM)	1
累計	122

◆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	(10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)		1株につき 40 円	(5円増配予想)
	・中間配当	20 円	
	・期末配当	20 円	

今期中に、株主優待制度を導入致します。詳細は12月に発表の予定です。

2026年12月期 第2四半期 トピック

戦略商品「顔認証AUTH thru」 生成AI「カリスマAI」市場注目度が高い「セキュリティ」を中心に
新規顧客リード獲得を目的に、ビジネスイベントへの出典・自社セミナーを開催を積極的に実施。

感動を届ける ビジネスを創る

LIVEeNT 2026

ライブ イベント

2026年1月21日(水)~23日(金) 幕張メッセ

システム開発・セキュリティ・IT人材育成のための 展示会

第2回 IT・情シス DXPO 大阪 '26

ディーエクスポ

会期 2026年2月26日(木)・27日(金) 会場 インテックス大阪 主催 プティックス(株)

Japan IT Week 春 2026

会期 2026年4月8日(水)~10日(金) 会場 東京ビッグサイト 東1~3/7/8ホール 西1~4ホール

無料ウェビナー

カリスマAI

バックオフィス人材を増やせない中堅企業へ。

人手不足

を解決する

AIヘルプデスク戦略

株式会社Automagica 取締役 COO 田中 智大
株式会社Automagica 代表取締役CEO 堀 勝通

2026.6.25 THU 16:00-17:00 オンライン開催 参加無料

システム開発・セキュリティ・IT人材育成のための 展示会

第2回 IT・情シス DXPO 東京 '26 夏

ディーエクスポ

会期 2026年8月20日(木)・21日(金) 会場 東京ビッグサイト 主催 プティックス(株)

第6回 デジタル化・DX推進展

自治体デジタル化 支援 EXPO	経 営 戦 略 EXPO
セールス高度化・効率化 EXPO	社 内 業 務 効 率 化 EXPO
人事・労務・採用支援 EXPO	A I 活 用 支 援 EXPO
経 理・財 務 サ ポ ー ト EXPO	SaaS・IT 資 産 管 理 EXPO
オ フ ィ ス 環 境 改 善 EXPO	

入場無料 5/13(水)~15(金) 10:00-17:00 東京ビッグサイト 西3・4ホール

第 25 回

総務 人事 経理 Week

Since 2006

東京 6月

九州 イノベーション WEEK

九州 オフィス業務支援 EXPO

九州 防災・災害対策 EXPO

九州 自治体課題解決 EXPO

九州 GX脱炭素推進 EXPO

■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

顔認証システム



AIコミュニケーションロボット
Kebbi Air(ケビー エアー)



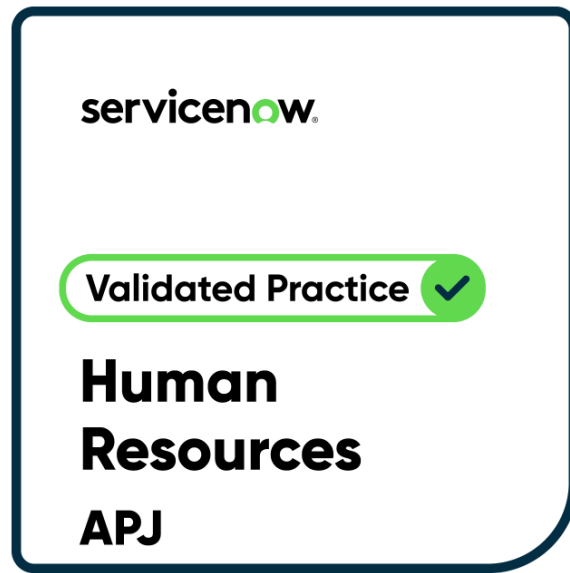
rPPG
バイタルセンシング

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販売開始。

rPPG(リモート フォト プレチスモ グラフィー)

カメラで撮影した顔や皮膚の映像から、血流による微細な色の変化(脈動)を解析し、心拍数や呼吸数、血圧などのバイタルサインを「非接触」で測定する技術です。

- ServiceNowより、HR領域で国内初となる「Validated Practice」認定を取得
～ 2年連続のアワード受賞に続き、HR領域における専門性と品質が高く評価されました ～



入社の手続きや従業員向けサービスなど人事業務に関わる当社のDX推進において、ServiceNowを活用して従業員体験向上に寄与した点が評価されました。今回の認定取得は、ServiceNowを活用した当社の人事サービスにおける品質・実績・提供価値が評価されたもので、日本国内初の認定となります。

今後も

- 独自開発のHRSDテンプレートで、お客様企業の人事業務変革を加速させます。
- 国内トップクラスのHR専門チームとして、更なる価値創出を推進いたします。

■4大会連続！「熊本城マラソン2026」、顔認証システムAUTH thru導入



「熊本城マラソン2026」<2026年2月13日(金)～15日(日)>
熊本県、熊本市が推進するスポーツDXに
顔認証システム『AUTH thru』が4大会連続で支援

約16,000人のランナーの本人確認を支えた

熊本城マラソン 2026 公式エンブレム



■生成AIを活用した「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、引き合い多数



顔認証 生成AI

企業DXを強くする。
〈守る〉〈攻める〉の
二刀流

thru AUTH
の瞬時に確かめる力

その認証スピード、0.3秒。オフィス、イベント会場や
アミューズメント施設、展示会・学会など、あらゆる
入退場の場において、非接触で瞬時に本人確認を
実行するロココの顔認証システム「AUTHthru」が、
99.67%という高精度で、スムーズな入退場と
鉄壁のセキュリティを実現します。

※AUTHthruは、株式会社ロココの登録商標です。
※iPad Pro専用モデルで限定。
※iPadは、本発表よりその色で登録されたApple Inc.の商標です。
※画面構成は実際の利用状況に準拠されます。

カリスマAI
by Automagica
の創り出す力

生成AIで、成果をもたらすDXへ。チャットボットサービスや
バックオフィス業務支援、新規事業開発、生成AI受託開発まで、
企業のAI導入を迅速かつ強力にバックアップ。Automagicaの
「考える力」と、ロココの「現場で動かす力」を融合した攻めの
ソリューションで、企業変革と働く人が創造性を発揮できる環境
づくりを推進します。

※カリスマAIは、株式会社Automagicaの登録商標です。

祝! 日刊スポーツ創刊80周年

ロココは、この二つを掛け合わせ、企業の判断・企画・実行を
一気に加速させる生成AIソリューションを提供します。

日刊スポーツ
創刊80周年
3/6掲載広告より

■既存顧客の支援強化と新規顧客の開拓



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



イズミメイプルレッズ広島を協賛支援

地元大手スーパーを展開する株式会社イズミが運営する女子ハンドボールチームを協賛。
イズミ様とのパートナーシップを強化し、DX推進・人材活用の知見を活かした地域支援と社会貢献を推進します。
<2026年1月30日 リリース>

■新規顧客の開拓とIT人材確保・育成



当社は中部エリアでの取引拡大を背景に、事業機会の拡大が見込まれております。

これを踏まえ、同地域に営業拠点を開設し、顧客対応の強化と新規案件の創出を図ります。また、名古屋エリアでの採用活動を強化し、IT人材の確保にも取り組みます。

これらにより、中部エリアでの事業基盤を強化し、持続的な成長と売上拡大につなげてまいります。

名称	名古屋営業所
所在地	愛知県名古屋市中区錦1丁目5番11号 名古屋伊藤忠ビル
営業開始日	2026年8月6日(木)

■障がい者も活躍できる職場環境の提供



わーくはぴねす農園の一部を借り受け、
障がい者を含むチームで野菜作りに奮闘しています。

- 働き手と地域に有意義な施設に育成していく
- 収穫した野菜をフードバンクや”子ども食堂”などで、活用



soup-ya SEKAI



子ども食堂

ロココファーム町田 2025年5月開設 : 4ユニット 障がい者12名 (管理者4名)

ロココファーム東大阪 2026年5月開設 : 1ユニット 障がい者 3名 (管理者1名)

<他 8名>

計 23名 ※2026年7月末現在

■2026年4月入社式を開催いたしました。

2026年4月に24名のフレッシュなメンバーが当社に入社いたしました。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)

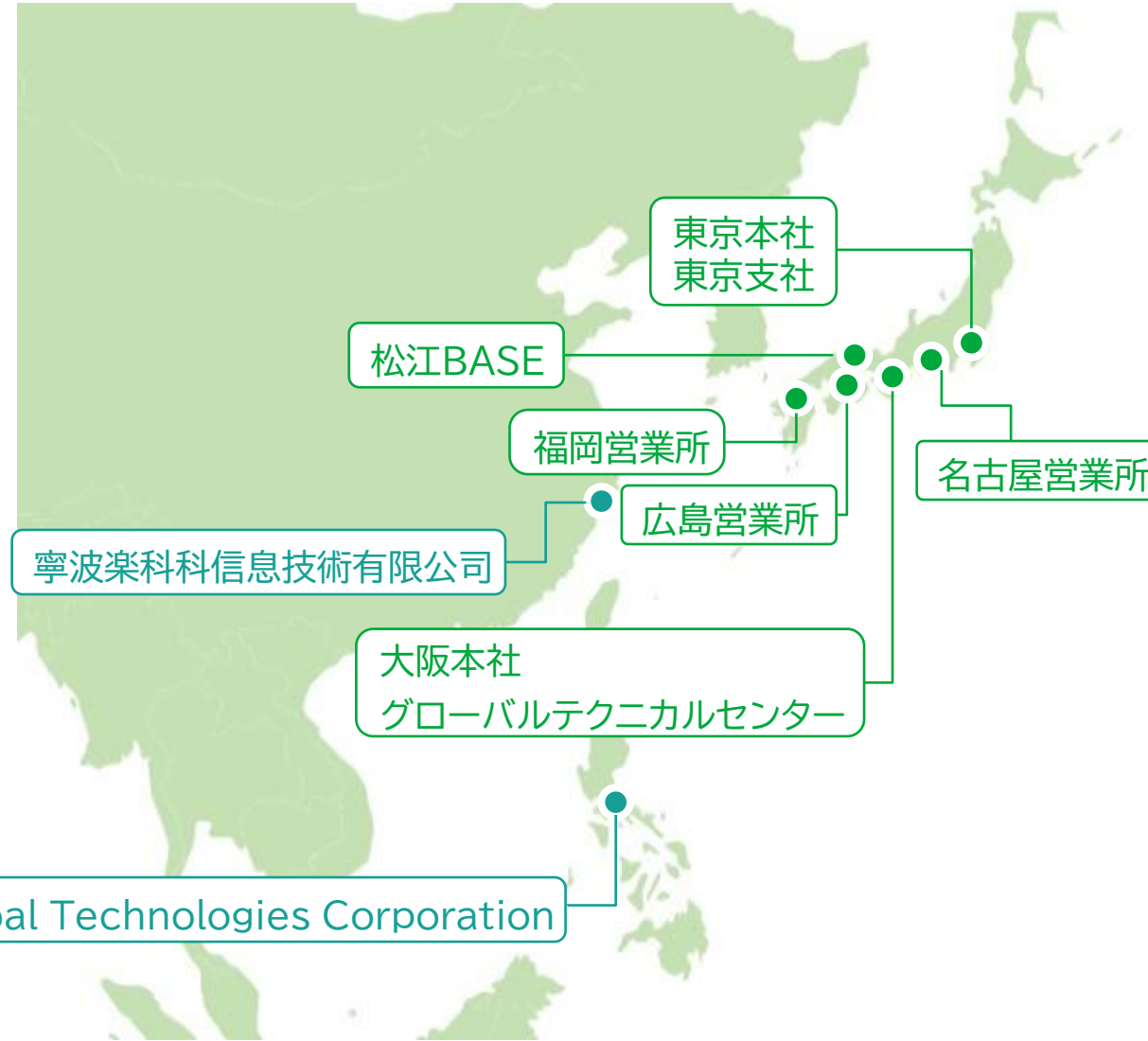


2026年6月11日 東京会場

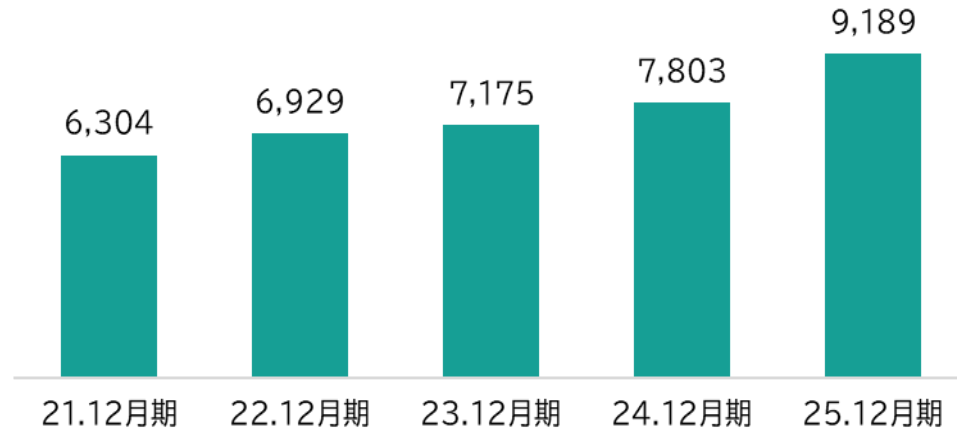
当社では賞与の一部を手渡しして、日頃の業務への感謝を伝える会として『賞与手交式』を実施しています。
手交式のあとは、慰労会を実施し日頃の労をねぎらう場として社員同士の交流の促進にも生かしております。



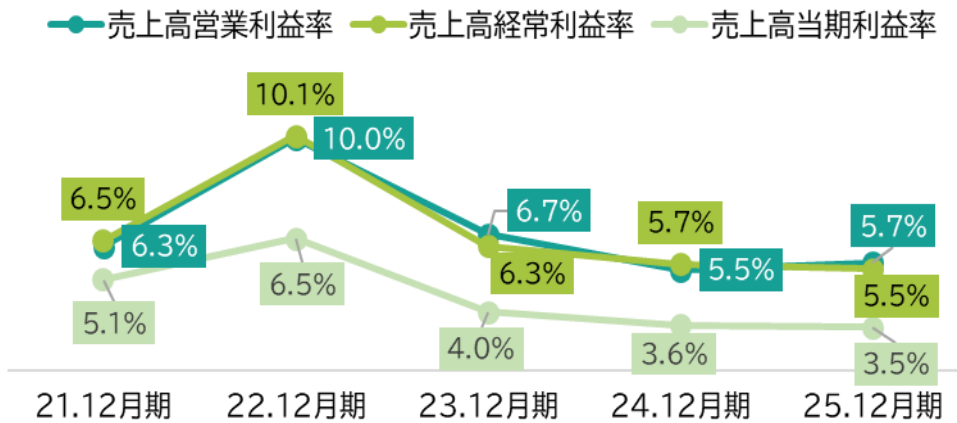
Appendix < 参考資料 >



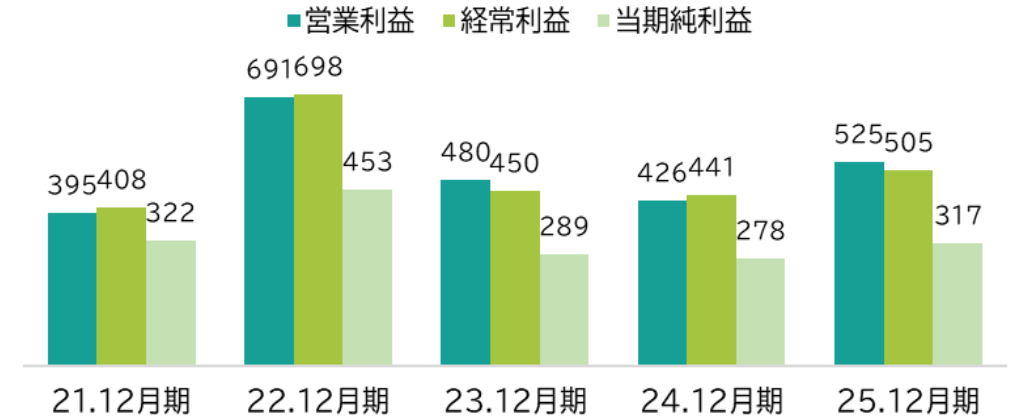
■売上高(百万円)



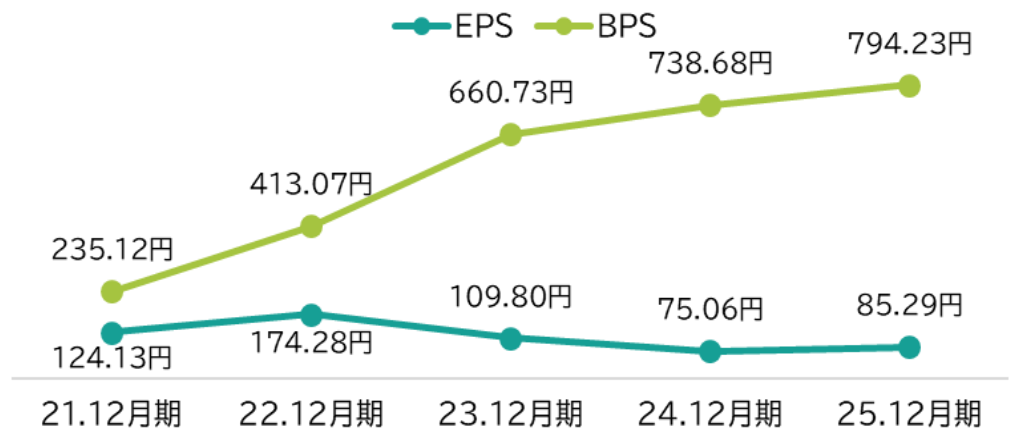
■利益率(%)



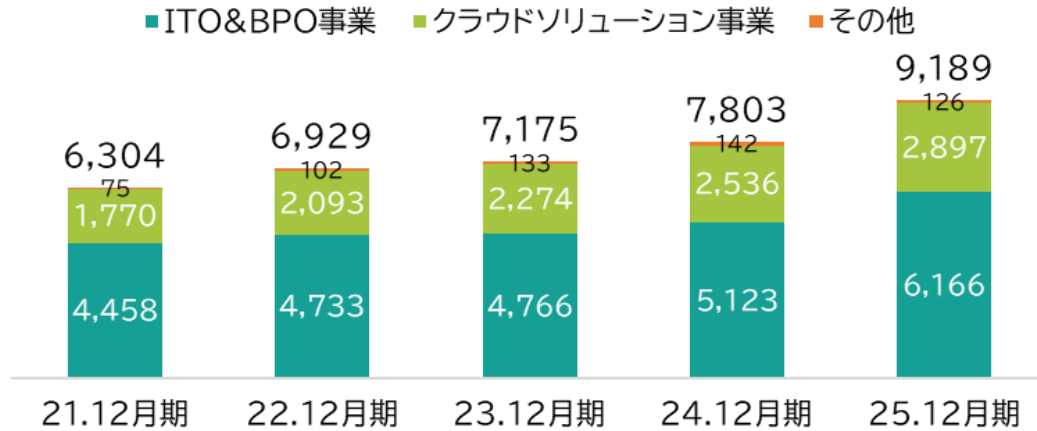
■利益(百万円)



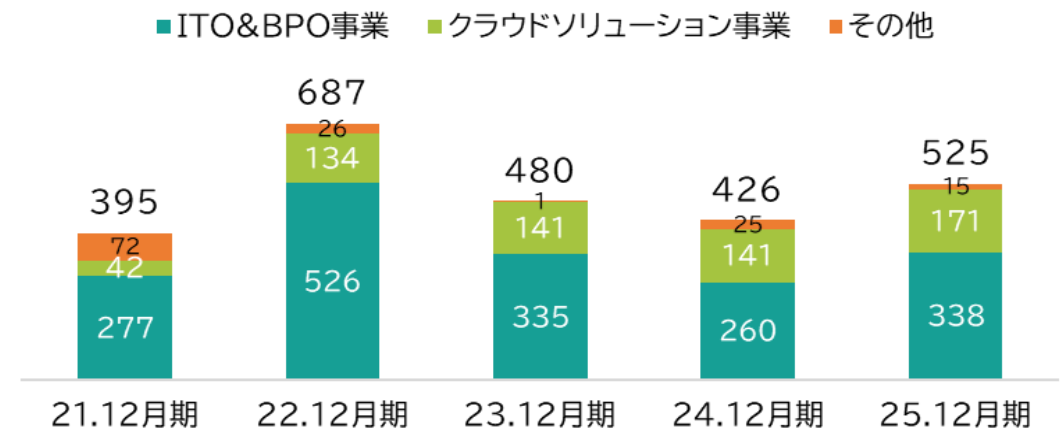
■EPS・BPS(円)



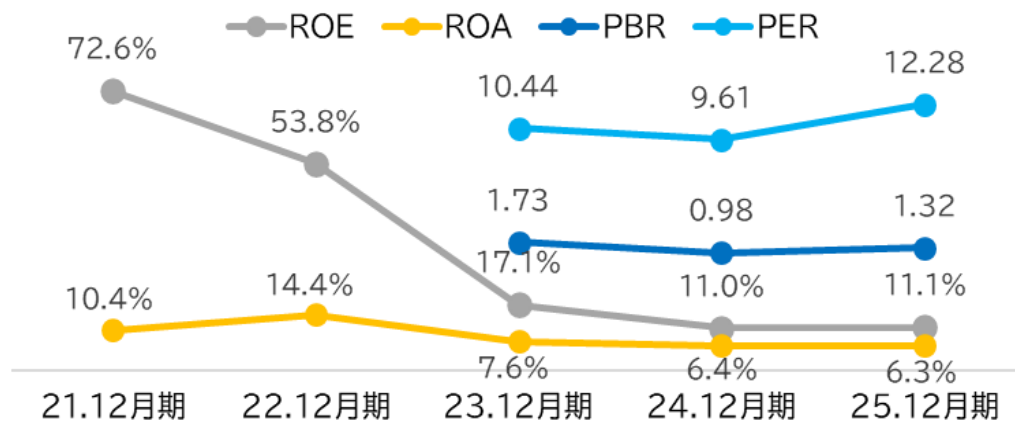
■セグメント売上高(百万円)



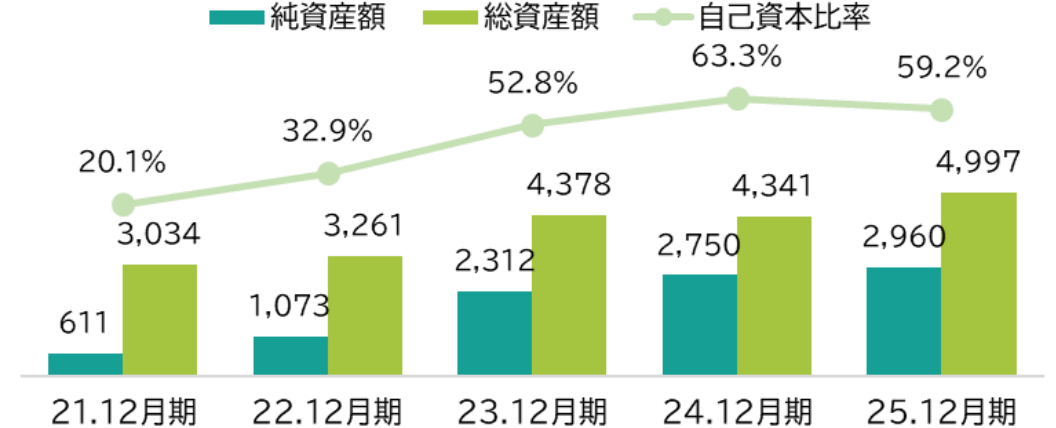
■セグメント利益(百万円)



■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

管理本部副本部長



浅野 眞吾

常務取締役

営業統括本部長
特命担当



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



福田 勝志

取締役

営業統括本部副本部長



野村 新平

取締役(社外)



浜田 勇一郎

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。