

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

□□□

5868 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月21日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略と株主還元方針	01
■ 会社概要	02
1. 会社沿革	02
2. 事業内容	04
3. 同社の強みや特徴、企業理念	07
■ 業績動向	08
1. 2024年12月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2025年12月期の業績見通し	13
2. 成長戦略	14
■ 株主還元策	17

ロココ | 2025年3月21日(金)

5868 東証スタンダード市場

<https://www.rococo.co.jp/ir/>

要約

ServiceNow 事業がけん引し 2025 年 12 月期は 2 ケタ増収増益へ

ロココ <5868> は、2023 年 12 月に東証スタンダード市場に上場した IT 企業で、大企業の IT システムの運用・保守を行う IT サービスマネジメント事業や ServiceNow ※事業のほか、アプリケーションの受託開発や自社開発製品である顔認証システムやチケットングシステム等の事業を展開している。オフショア開発拠点として中国とフィリピンに子会社を持つ。

※ 米国 ServiceNow <NOW> が開発・提供するクラウドサービス「ServiceNow」の導入支援・運用保守を行っている。「ServiceNow」は社内業務に関する様々なシステムを一元化して運用・管理するプラットフォームで、ワークフローの自動化を実現する各種アプリや拡張性を高める開発ツール等で構成されている。DX 推進ツールとして、従業員 1 万人以上の大企業を中心に世界中で導入が進んでいる。同社は 2013 年から ServiceNow 事業を開始し、豊富な導入実績や高い顧客満足度により Elite パートナー（5 段階のうち Global Elite に次ぐ国内企業では最高ランクのパートナー称号）に認定されている。（2024 年 12 月末現在）

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.7% 増の 7,803 百万円、経常利益で同 1.9% 減の 441 百万円と増収減益決算となった。売上高は ServiceNow 事業が同 2 割増と好調を維持したほか、IT サービスマネジメント事業も堅調に推移したこと等により過去最高を更新した。一方、利益面では体制強化に伴う人件費の増加や受託開発案件の着手時期が予定よりも遅れたことに伴うエンジニアの一時的な稼働率低下に加え、上場関連費用や顧客との関係強化に伴う一過性の費用を計上したことが減益要因となった。

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 10.4% 増の 8,610 百万円、経常利益で同 11.5% 増の 492 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。企業の活発な DX 投資を追い風とした ServiceNow 事業の成長が業績のけん引役となる。また、その他の事業も既存顧客へのアップセルやクロスセルを推進することで増収を見込んでいる。人件費が引き続き増加するものの、増収効果や前期に計上した一過性費用がなくなることで増益となる。期初の業績予想が未達に終わっただけに、今回の利益計画については保守的に策定しているものと見られる。

3. 成長戦略と株主還元方針

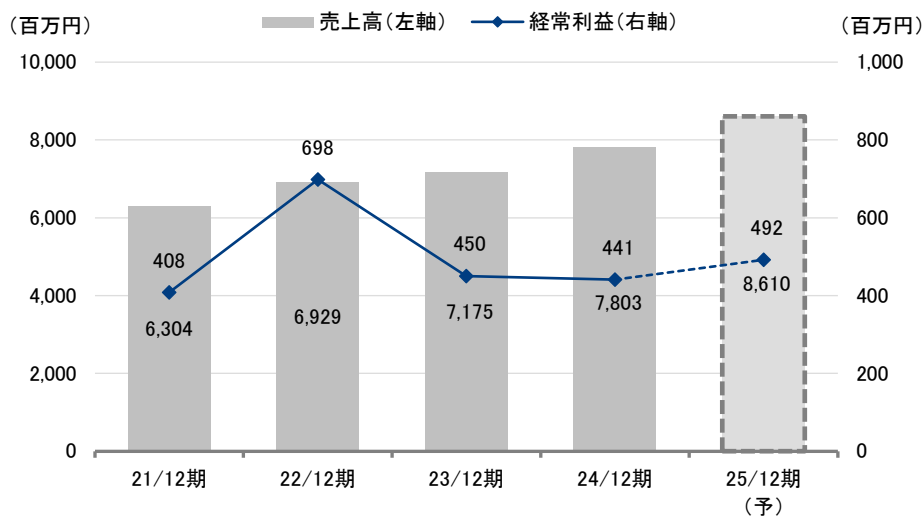
成長戦略としては、エンジニアの人材投資を継続しながら、ServiceNow 事業の拡大、顔認証システムの収益力向上に取り組むほか、コンサルティングビジネスも新たに展開し、老朽化した IT システムの更新需要を取り込むことでさらなる収益成長を目指す。M&A についても引き続き検討していく。配当方針は業績、財務状態及び将来の事業展開に必要な資金需要等を総合的に勘案し決定することを基本方針としている。2024 年 12 月期は創立 30 周年記念配（10.0 円）を含めて 1 株当たり配当金 30.0 円を実施し、2025 年 12 月期は普通配当で前期比 5.0 円増配の 25.0 円（配当性向 29.0%）を予定している。

要約

Key Points

- ・ IT サービスマネジメント事業を祖業に M&A で事業領域を拡大しながら成長
- ・ 2024 年 12 月期は一過性費用の計上等により減益となるも売上高は過去最高を更新
- ・ 2025 年 12 月期は ServiceNow 事業がけん引し 2 ケタ増収増益へ
- ・ 人材投資の継続と ServiceNow 事業、顔認証システムの成長により収益拡大を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

IT サービスマネジメント事業を祖業に M&A で事業領域を拡大しながら成長

1. 会社沿革

同社は 1994 年に現代表取締役社長である長谷川一彦（はせがわ かずひこ）が 1 人で設立した、大阪を本社とする IT 企業である。長谷川氏は 19 歳でコンピュータサービス（株）（現 SCSK<9719>）にエンジニアとして入社し、その後子会社のアイ・エヌ・エス（株）の専務に任命され、当時社員わずか 60 人規模の会社を 10 年間かけて 1,000 人規模、売上高 55 億円、営業利益 5 億円の企業に育てあげた。この成功体験から自身で起業し上場会社まで育てたいという思いを強くし、周囲が反対するなか 42 歳の若さで起業を決意した。

会社概要

前職時代に築上げたネットワークを通じて、大手電機メーカーや大手生命保険会社のヘルプデスクサービスからビジネスをスタートさせ、その後も大手企業との直接取引を基本に IT サービスマネジメント事業 (IT エンジニアのアウトソーシングサービス) を伸ばしていく。1997 年にはカスタマーコミュニケーション事業 (24 時間サポートデスクサービス) を開始し、2005 年には初の自社開発製品となる自動組版ソフトウェア※「METAWORKS」を発表した。また、オフショア開発拠点として 2005 年と 2010 年に中国、2011 年にフィリピンに子会社を相次いで設立した。2008 年秋に発生したリーマンショックによる不況で売上が落ち込むなど厳しい局面もあったが、大手企業を主要顧客としていたことやアウトソーシングニーズがなくならなかったことで、2012 年以降は業績が回復していった。

※ 印刷物のレイアウト作業を自動化するソフトウェア

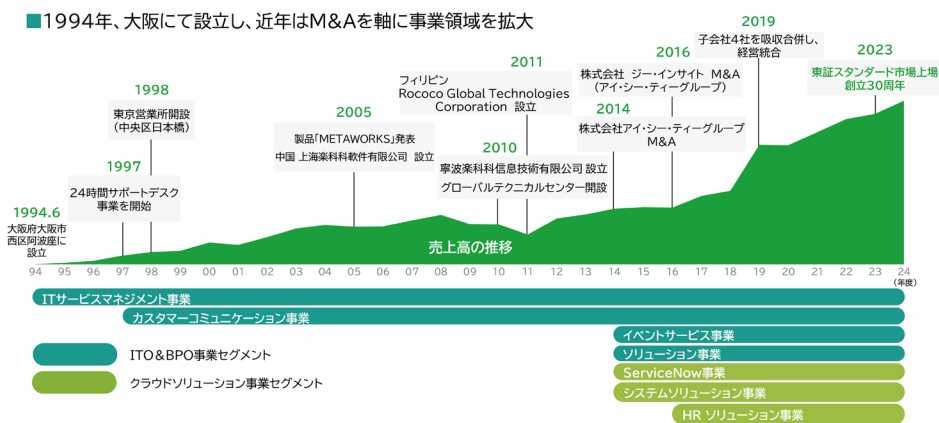
2014 年には (株) アイ・シー・ティーグループを子会社化したことにより、新たに ServiceNow 事業やイベントサービス事業 (チケットングシステム、チケット抽選・配席システム等)、ソリューション事業 (顔認証システム)、システムソリューション事業 (システム・アプリケーション受託開発) が、2016 年にはアイ・シー・ティーが (株) ジー・インサイトを子会社化したことにより、HR ソリューション事業 (勤怠管理システム) が加わった。これら子会社については 2019 年に同社が吸収合併し、経営基盤の強化を図った。また、直近では 2024 年 12 月に (株) フェイスからファンクラブ運営事業※を譲受し、事業領域を拡大した。

※ 法人を顧客とした「Fans'Pro」及び個人・法人を顧客とし、X (旧 Twitter) をサービス基盤とする「Fans'Consumer」の 2 つのファンクラブプラットフォーム事業。

2024 年 12 月末時点のグループ体制は、同社及び海外連結子会社 2 社 (寧波樂科科信息技術有限公司、Rococo Global Technologies Corporation) の 3 社で構成され、従業員数 (臨時職員含む) は 725 名 (うち、外国籍社員比率 15%) で 8 割弱をエンジニアが占めている。

会社沿革

■ 1994年、大阪にて設立し、近年はM&Aを軸に事業領域を拡大



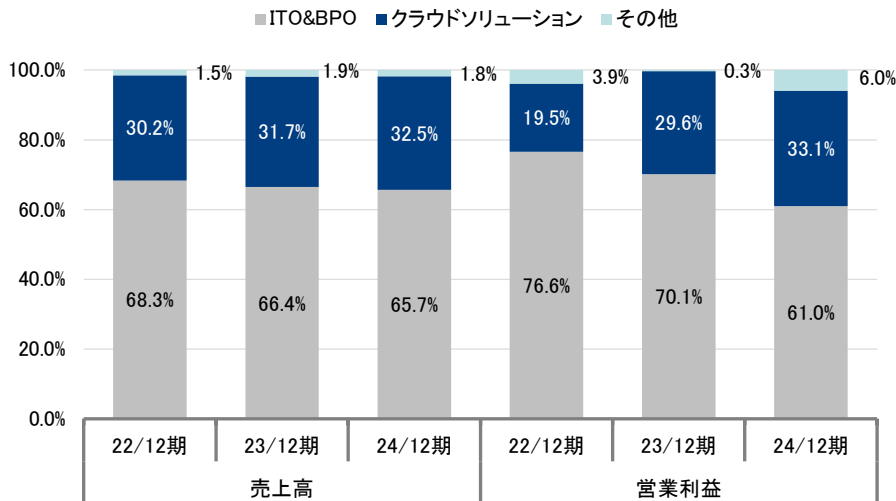
出所：決算説明資料より掲載

ITO & BPO 事業とクラウドソリューション事業を主に展開

2. 事業内容

同社グループの事業は、アウトソーシングサービスを主にを行う ITO & BPO 事業（IT アウトソーシング & ビジネスプロセスアウトソーシング事業）、システム開発・保守・導入支援を行うクラウドソリューション事業とその他（海外オフショア拠点による開発・保守業務）の3つに区分されている。2024年12月期の構成比では ITO & BPO 事業が売上高の65.7%、営業利益の61.0%を占める主力事業となっているが、ここ数年は高成長が続く ServiceNow 事業を中心としたクラウドソリューション事業の構成比が上昇傾向にある。

事業セグメント別構成比



※ 売上高は外部顧客向け売上高、営業利益は調整額控除前ベース。
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) ITO & BPO 事業

ITO&BPO 事業は、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の4つの事業で構成されている。2024年12月期の売上構成比は IT サービスマネジメント事業が約6割を占め、次いでカスタマーコミュニケーション事業が約2割と両事業で大半を占めているが、イベントサービス事業やソリューション事業も今後の成長ポテンシャルは大きい。

a) IT サービスマネジメント事業

関東、関西圏の大企業を中心に、PC-LCM（PCの調達から廃棄までのライフサイクルの管理）、ヘルプデスク、キッキングサービス、インフラ・ネットワーク構築、エンジニア常駐等、ITシステムに関わる幅広いサービスを提供している。顧客との契約は大企業が中心で長期継続を基本としていることもあり、解約率は極めて低い水準となっている。

会社概要

b) カスタマーコミュニケーション事業

技術系のコールセンターサービスを顧客ニーズに応じて提供している。特徴としては、24時間365日対応可能であること、必要な時間や日数だけ対応するシェアード・サービスが可能なおことに加え、小売や外食、介護、コスメ、通信など幅広い業種で実績があり、多様なテクニカルサポートが可能なおことが挙げられる。

c) イベントサービス事業

各種イベント興行やアミューズメント施設などのチケット販売の電子化と販売データを自社でCRMに活用できるチケットシステム「tike-uke (チケウケ)」のほか、チケット抽選及び配席システム「tike-loto (チケロト)」などの開発、サービス提供を行っている。また、顔認証入場ソリューションと組み合わせたカスタマイズをソリューション事業で行っており、当該事業と連携してサービス提供している。

d) ソリューション事業

顔認証システム「AUTH」シリーズを利用した各種ソリューションを提供している。具体的には、顔認証だけでスムーズな入退場を可能とする「AUTH thru (オースルー)」や、運転前後のドライバーに顔認証での本人確認と検知機を使ったアルコール検査が同時にでき、クラウド連携することで安全運転管理者がリアルタイムで測定結果を確認できる「AUTH BrAC (オースプレス)」、顔認証技術とAIカメラを連携することで、登録された作業員の作業内容や安全・衛生管理記録など「作業員記録」をクラウド上に保存し、作業効率の改善指導や事故防止対策などに活用できる「Work-Reco (ワーレコ)」などがある。

(2) クラウドソリューション事業

クラウドソリューション事業では、ServiceNow 事業、HR ソリューション事業、システムソリューション事業の3つの事業を展開しており、2024年12月期の売上構成比はServiceNow 事業で5割強、HR ソリューション事業で1割、システムソリューション事業で3～4割の水準となっている。

a) ServiceNow 事業

ServiceNow 事業では、米国 ServiceNow が開発・提供する AI 機能を組み込んだクラウド型プラットフォーム及びソリューションである「ServiceNow」の導入支援(システム開発、運用・保守)を行っている。「ServiceNow」は従業員で1万人以上のグローバル企業を中心に世界中で需要が拡大し続けており、2024年の売上高は109億ドル(うち、アジア他地域は12億ドル)と会社設立からわずか20年で100億ドルを突破した。直近5年間の年平均成長率は26%(うち、アジア他地域は31%)となっており、高成長企業として注目されている。

同社は ServiceNow が日本展開を本格的に開始して間もない2013年からパートナーとして販売に携わっており、多くの資格取得者数を育成するとともに数多くの導入実績を積み重ね、高い顧客満足度を獲得してきたことから、2022年には日系の中堅 IT 企業として数少ない Elite パートナー^{*}に認定された。また、2024年3月に発表された「ServiceNow Partner Awards2024」において、従業員エクスペリエンスを高めるために、「ServiceNow」を活用し従業員体験と生産性の向上に貢献したパートナーに送られる「2024 ServiceNow Employee Workflow Partner of the Year for the Japan region」を受賞している。

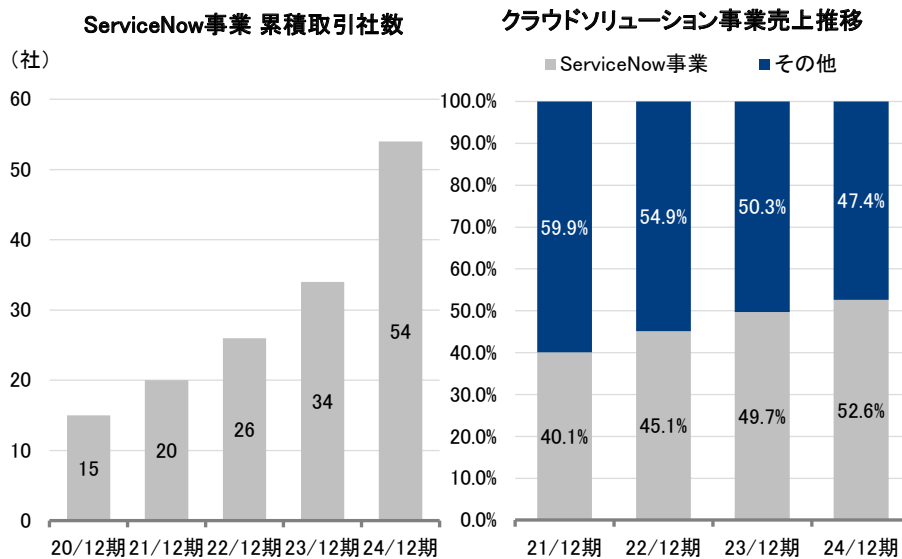
^{*} 日系の Elite パートナーとしては、富士通グループや日立グループ、NTT データグループのほか、システムサポート <4396> がある。

会社概要

ServiceNow のエンジニア数はグループで 130 名弱（日本約 80 名、フィリピン約 40 名、中国数名）であり、ServiceNow の資格保有者は延べ 187 名である。ServiceNow 事業におけるエンジニア 1 人当たりの売上単価は IT サービスマネジメント事業の 1.8 倍、システムソリューション事業の 1.4 倍と高く※、同社事業のなかでは売上総利益率の高い事業と位置付けられている。このため、同社では資格取得者数を多く育成し、受注能力の増強を進めている。

※ 2021 年 7 月～ 2024 年 6 月の平均値。

顧客獲得については自社での営業活動と、ServiceNow を通じた紹介の 2 ルートがあるが、同社の場合は自社による営業活動で獲得するケースが多い。IT サービスマネジメント事業など他事業の顧客が大企業で、長年の継続した取引関係のなかで顧客企業の IT システムの課題点などを把握しており、「ServiceNow」導入による効率化の提案を行いやすいことが背景にあると見られる。累計取引社数は 2024 年 12 月期末で 54 社、前期末比で新たに 20 社を獲得したことになり、ここ数年は新規獲得社数も増加傾向にある。また、クラウドソリューション事業における売上構成比も 2024 年 12 月期は 52.6% と 3 期前の 40.1% から上昇傾向が続いており、同事業をけん引する格好となっている。



注：24/12 期よりソリューション事業を ITO & BPO 事業に移管しており、23/12 期は変更後のセグメントに組み替えている。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

導入当初は必要最小限のソリューションを導入し、その効果を確認してからその他のソリューションを追加導入するケースや導入企業内での横展開が多く見られる。例えば、最初は IT システムの運用管理ソリューションから導入し、次のステップとして HR 分野や CRM 分野など他の部門のソリューションを導入し、プラットフォーム上で一元管理することで会社全体の DX を推進し、業務効率化を図る流れだ。「ServiceNow」は多種多様なソリューションを用意しているため、アップセル、クロスセルが進めやすいクラウドサービスとも言える。

会社概要

b) HR ソリューション事業

HR ソリューション事業では、自社製品の勤怠管理システム「RocoTime (ロコタイム)」の開発・販売を行っている。「RocoTime」は、業界・業種、社員数の規模を問わず、企業ごとに柔軟なカスタマイズが可能なことやシンプルな操作性が特徴となっている。開発元のジー・インサイトを子会社化した2016年時点の契約社数は約40社であったが、直近は約100社(社員が数十名規模の企業から3万人規模の大企業まで幅広い)、利用ID数で約10万件の規模まで拡大している。

c) システムソリューション事業

システムソリューション事業では、主に顧客ニーズに合わせてシステム・アプリケーションの受託開発またはエンジニアの常駐派遣をオフショア開発拠点も活用しながら行っている。

(3) その他

その他として中国、フィリピンの子会社で同社が受注したシステム開発案件の一部を担っている。海外子会社の売上高の約7割は社内取引分で、残りは現地子会社が受注した案件である。中国子会社については、エンジニアはすべて正社員で定着率も良いが、人件費の上昇もあって新規採用が難しくなっている。このため、フィリピンにて現地の大学と提携し、同社社員が技術系プログラムと日本語教育のプログラムを開講し、受講生のなかから優秀な人材を採用している。海外の人員は90名前後の水準となる。

売上高の約80%が大企業で、ストック型取引が90%以上を占める

3. 同社の強みや特徴、企業理念

(1) 強みと特徴

同社の強みは、システム設計から開発、運用までをワンストップで提供できる体制を構築していることに加え、同一顧客に対して正社員エンジニアが長期常駐することで高品質なサービスを提供し、顧客満足度を高めながら緊密な関係を構築している点が挙げられる。また、顧客の課題やニーズを抽出し、こうした課題に対して複数の自社製品やサービスを組み合わせる提案を行い(クロスセル、アップセル)、課題解決に導くソリューション力を持つことも強みとなる。さらには、顧客とは直接契約を基本方針とし、高品質なサービスを提供することで長期継続取引を可能としている。

2024年12月期(単体)における大企業の売上構成比率は80%を占め、顧客の業種も製造業から小売業、サービス業、金融業など多岐に広がっている。このため、特定業種の好不況の影響を受け難いほか、ストック型取引(6ヶ月以上継続する顧客との取引)の売上比率が90%以上、解約率^{※1}が年6%未満と低いことから、IT業界のなかでは比較的安定性の高い収益構造になっている点も特徴であり、強みの1つと言える。エンジニアの離職率については、2024年12月期で7.6%と業界平均の12.4%^{※2}を大きく下回っている。

^{※1} 年間解約社数 ÷ 年間のストック型取引社数。

^{※2} 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。

会社概要

(2) 企業理念

同社は、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」を企業理念としている。これはグローバル社会で求められる多様な課題に対して、従業員一人ひとりの個性を尊重して強固な組織の礎を築き上げることが、課題の解決につながり顧客との信頼関係も強くなるという考えから生まれたものだ。社長の故郷である滋賀県大津市の穴太（あのを）地区では、自然のままの石を積み上げて石垣をつくる「野面積（のづらづみ）」と呼ばれる手法がある。不揃いの石を積み上げるには高い技術が必要だが、水はけが良くなるほか地震の揺れにも強いといった長所がある。この「野面積」のように同社も様々な特徴を持つ自然の石（従業員）を積み上げることで、揺るぎない石垣（組織）を築き上げ、顧客とともに成長していきたいという社長の強い想いが企業理念に込められている。

なお、「ロココ」という社名は「こころ（心）」が由来となっている。会社のあるべき姿として、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「こころ」が不可欠と考え、そのままではなく逆さから読み社名とした。

業績動向

2024年12月期は一過性費用の計上等により減益となるも売上高は過去最高を更新

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は売上高で前期比8.7%増の7,803百万円、営業利益で同11.1%減の426百万円、経常利益で同1.9%減の441百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.8%減の278百万円と増収減益決算となった。

2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

	23/12期				24/12期			
	実績	売上比	期初計画	修正計画※	実績	売上比	前期比	期初計画比
売上高	7,175	-	7,793	7,711	7,803	-	8.7%	0.1%
売上原価	4,503	62.8%	-	-	4,960	63.6%	10.1%	-
販管費	2,191	30.5%	-	-	2,415	31.0%	10.2%	-
営業利益	480	6.7%	487	350	426	5.5%	-11.1%	-12.5%
経常利益	450	6.3%	476	360	441	5.7%	-1.9%	-7.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	289	4.0%	321	231	278	3.6%	-3.8%	-13.4%

※ 修正計画は2024年8月公表
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

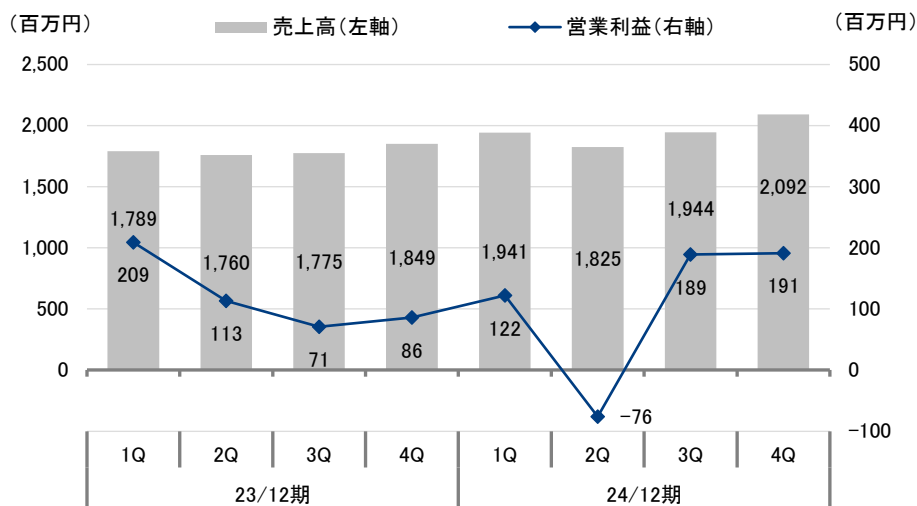
売上高は企業の生産性向上や業務効率化のための IT 投資拡大を背景に、ServiceNow 事業が好調を持続したほか IT サービスマネジメント事業やイベントサービス事業なども伸張り、過去最高売上を更新した。一方、利益面では売上原価率の上昇や販管費の増加が減益要因となった。売上原価率は、積極的な人材採用に伴う人件費の増加に加えて、受託開発案件の着手時期が遅れたことによるエンジニアの一時的な稼働率低下が影響し、前期の 62.8% から 63.6% に上昇した。エンジニアの採用については新卒・中途採用合計で過去最高となる 78 名を採用し（前期は 54 名）、期末のエンジニア数は前期末比 43 名増の 558 名となった。なお、受託開発案件の遅れについては顧客先とのコミュニケーション不足が原因で、当初予定していた 4 月から 7 月に着手時期が遅れ、その間に当該案件に関わるエンジニアが待機（非稼働）状態となった。今後はこうしたミスの発生を防止すべく、顧客とのコミュニケーションをしっかりと行っていくとしている。

販管費は前期比で 223 百万円増加した。増加要因としては、人件費や採用費・教育費等の増加や新規案件獲得のための営業活動費の増加に加えて、顧客との関係強化のための一過性費用の計上（約 50 百万円）※、株式上場関連費用（株主総会費用等）、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の増加（約 30 百万円）などが挙げられる。

※ 創立 30 周年の記念パーティーを第 2 四半期に大阪と東京で開催した。

同社の四半期業績推移を見ると、第 2 四半期に営業損失で 76 百万円を計上し大きく悪化したが、エンジニアの稼働率低下や一過性費用の計上、さらには新卒社員の教育研修費用などが重なったため、第 3 四半期以降はこうしたマイナス要因がなくなり、営業利益も急回復した。

四半期業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

営業外収支が前期比で44百万円良化した。主には保険解約返戻金17百万円の計上と助成金収入の増加8百万円、上場関連費用及び株式交付費16百万円がなくなったことによる。この結果、経常利益は小幅な減益にとどまった。期初会社計画比で、売上高は計画を達成したもののエンジニアの一時的な稼働率低下が響いて利益ベースでは未達となった。ただ、2024年8月に修正した計画値に対しては売上高、各利益ともに上回って着地した。

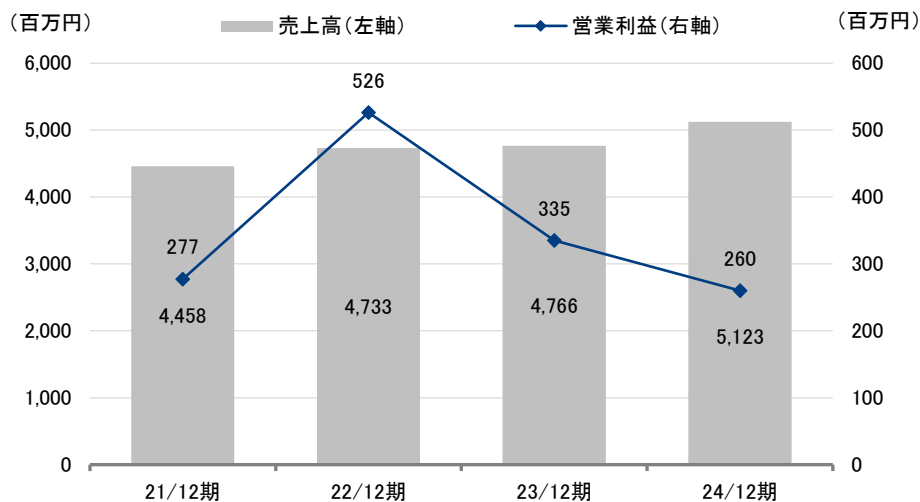
ServiceNow 事業は前期比約2割増と高成長が続く

2. 事業セグメント別動向

(1) ITO & BPO 事業

ITO & BPO 事業の売上高は前期比7.5%増の5,123百万円、営業利益は同22.4%減の260百万円となった。売上高はITサービスマネジメント事業が契約更改時の単価上昇効果もあって堅調に推移したほか、新規案件の獲得によりカスタマーコミュニケーション事業やイベントサービス事業も好調に推移した。また、ソリューション事業においても、非接触需要の増加に伴う施設向けのソリューション導入案件の新規契約を獲得したほか、イベント関連での顔認証ソリューションが好調に推移したことで売上を大きく伸ばした。一方、利益面では人件費の増加や新規案件獲得のための販売費用、顧客との関係強化のための費用などの増加が減益要因となった。

ITO&BPO事業の業績推移



注：24/12期よりソリューション事業をITO & BPO事業に移管しており、23/12期も移管後の数値に修正している。

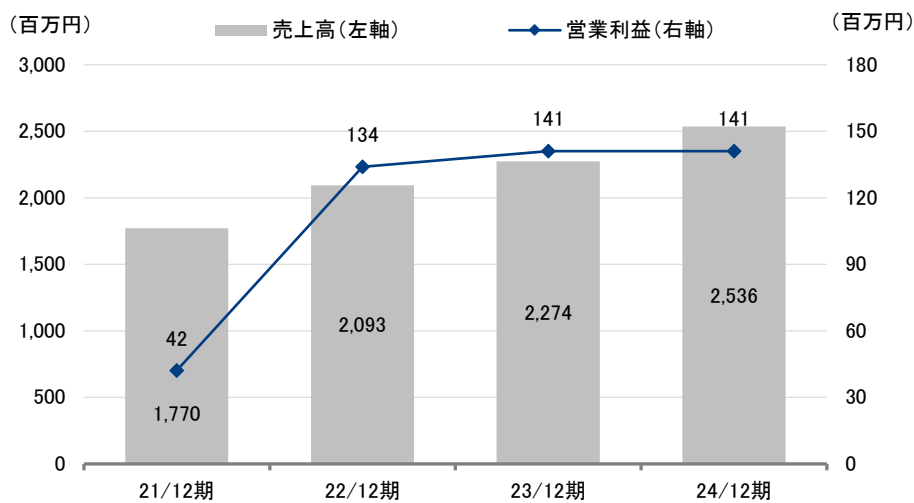
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) クラウドソリューション事業

クラウドソリューション事業の売上高は前期比 11.5% 増の 2,536 百万円、営業利益は同 0.2% 減の 141 百万円となった。売上高は、主力の ServiceNow 事業が既存顧客からの追加発注に加えて新規顧客が前期末から 20 社増加したこともあり、前期比で約 2 割増収と高成長が続いた。また、HR ソリューション事業やシステムソリューション事業も堅調に推移した。一方、利益面では人員体制強化に伴う人件費の増加や一時的な稼働率低下、並びに顧客との関係強化のための費用増もあって横ばい水準にとどまった。

クラウドソリューション事業の業績推移



注：24/12 期よりソリューション事業を ITO & BPO 事業に移管しており、23/12 期も移管後の数値に修正している。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) その他

海外事業は売上高で前期比 12.0% 増の 438 百万円、営業利益で同 1547.3% 増の 25 百万円となった。売上高はグループ内取引高が同 14.7% 増の 295 百万円、外部顧客向け売上高が同 6.9% 増の 142 百万円といずれも増加した。利益面では、円安進行による人件費や家賃等の固定費の増加があったものの、増収効果で吸収し増益となった。

自己資本比率は 60% 台に上昇、 株式上場により財務体質の改善が進む

3. 財務状況と経営指標

2024 年 12 月期末の資産合計は前期末比 37 百万円減少の 4,341 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では売掛金及び契約資産が 136 百万円増加した一方で借入金の返済を進めたこと等により現金及び預金が 213 百万円減少した。固定資産では有形固定資産が減価償却等により 17 百万円減少した一方で、投資有価証券が取得により 29 百万円増加したほか、ソフトウェア等の無形固定資産が 10 百万円増加した。

ロココ | 2025年3月21日(金)

 5868 東証スタンダード市場 | <https://www.rococo.co.jp/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比 475 百万円減少の 1,591 百万円となった。未払消費税等が 54 百万円、未払費用が 68 百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が 610 百万円減少した。純資産合計は同 437 百万円増加の 2,750 百万円となった。配当金 70 百万円を支出した一方で、株式上場時のオーバーアロットメントによる第三者割当増資に伴う新株発行等により資本金及び資本剰余金が 106 百万円それぞれ増加したほか、親会社株主に帰属する当期純利益 278 百万円を計上したことによる。

経営の安全性指標について見ると、自己資本比率は株式上場前の 2022 年 12 月期末の 32.9% から 63.3% と 2 倍弱に上昇し、逆に有利子負債比率は 115.1% から 19.2% と大幅に低減し、実質無借金経営となるなど財務内容が大きく改善した。同社は株式上場で調達した 11 億円強の資金を借入金返済のほか、人材投資や M&A を含めた成長投資に充当する計画である。収益性については ROA、ROE、売上高営業利益率ともに 2 期連続で低下したものの、2023 年 12 月期については 2022 年 12 月期のコロナ特需の揺り戻しが影響したこと、また 2024 年 12 月期は一時的なエンジニアの稼働率低下と一過性費用の計上並びに積極的な人材投資が要因だ。2025 年 12 月期以降も人材投資は積極的に行う方針だが、その他のマイナス要因は払拭される見通しのため、収益性も回復に転じるものと弊社では見ている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/12 期	23/12 期	24/12 期	増減
流動資産	2,446	3,518	3,442	-76
(現金及び預金)	1,283	2,141	1,927	-213
(売掛金及び契約資産)	1,023	1,255	1,392	136
固定資産	812	859	898	39
資産合計	3,261	4,378	4,341	-37
流動負債	1,381	1,328	1,135	-192
固定負債	805	738	455	-282
負債合計	2,187	2,066	1,591	-475
(有利子負債)	1,236	1,137	526	-610
純資産合計	1,073	2,312	2,750	437
(安全性)				
自己資本比率	32.9%	52.8%	63.3%	10.5pp
有利子負債比率	115.1%	49.2%	19.2%	-30.0pp
(収益性)				
ROA	22.2%	11.8%	10.1%	-1.7pp
ROE	53.8%	17.1%	11.0%	-6.1pp
売上高営業利益率	10.0%	6.7%	5.5%	-1.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期はServiceNow事業がけん引し2ケタ増収増益へ

1. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比10.4%増の8,610百万円、営業利益で同16.3%増の496百万円、経常利益で同11.5%増の492百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同19.1%増の331百万円と2ケタ増収増益となる見通し。売上高は連続で過去最高を更新し、各利益は3期ぶりの増益に転じる見込みだ。

2025年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比
	実績	売上比	会社計画	売上比	
売上高	7,803	-	8,610	-	10.4%
営業利益	426	5.5%	496	5.8%	16.3%
経常利益	441	5.7%	492	5.7%	11.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	278	3.6%	331	3.8%	19.1%
1株当たり当期純利益(円)	75.06		86.33		

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の売上高は、ITO & BPO事業が前期比7.9%増の5,530百万円、クラウドソリューション事業が同14.4%増の2,902百万円、その他が同25.4%増の178百万円とすべての事業セグメントで増収を計画している。

ITO & BPO事業については、既存顧客へのクロスセルやアップセルに取り組むほか、エンジニアの技術資格取得を推奨し、スキルアップによる新規高単価案件の獲得を進めることでITサービスマネジメント事業やカスタマーコミュニケーション事業の成長を目指す。また、顔認証技術を用いた施設系ソリューションについても美術館や博物館、アミューズメント施設など新規案件の獲得を進める。なお、エンターテインメント分野のイベントサービス事業については、ライブや舞台の開催数などに影響されるため、前期比で若干の減収で計画に織り込むなど保守的な前提である。

クラウドソリューション事業では、ServiceNow事業で約2割増収を見込んでいる。国内及びフィリピン子会社でServiceNowの資格取得者育成に注力し、既存顧客からの旺盛なDX需要に対応するだけでなく、新規顧客の獲得も進める。「ServiceNow」については現状、需要に供給が追いついていない状況であり、エンジニアをどの程度育成できるかが売上成長の鍵を握っている。2024年12月にはエンドポイントセキュリティ対策製品の大手であるタニウム(合)とパートナーシップ契約を締結しており、セキュリティ対策ソリューションと併せて「ServiceNow」を提案することで、新規顧客の獲得を目指す。システムソリューション事業では既存顧客のITシステム改修によるアップセルを推進し、2ケタ増収を見込む。

今後の見通し

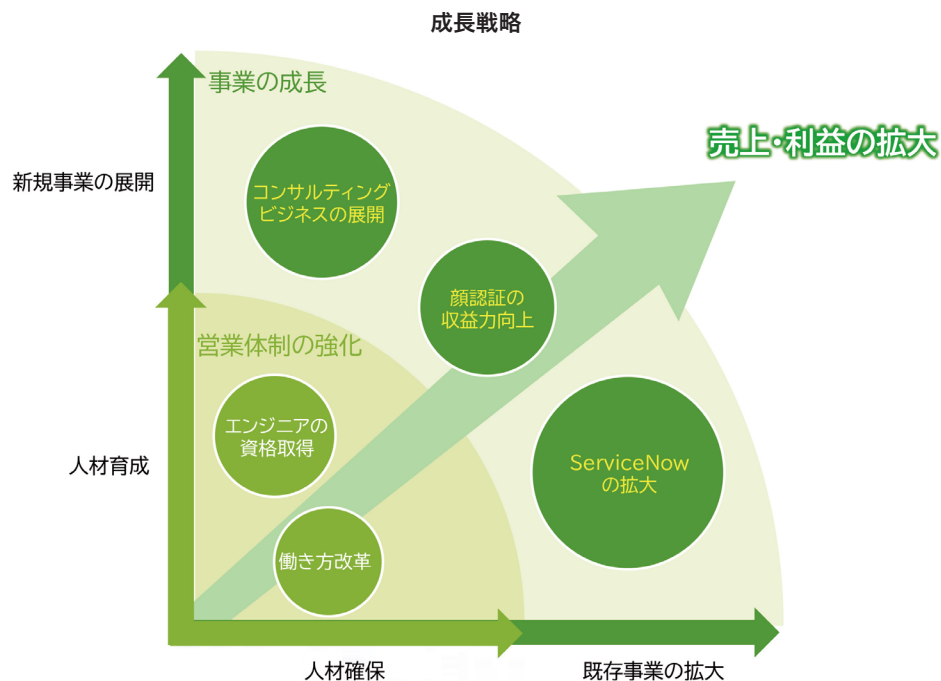
また、2024年12月にフェイスから事業譲受したファンクラブ運営事業もクラウドソリューション事業に含まれている。同社ではエンターテインメント業界向けに各種ソリューション(チケットングシステム、顔認証ソリューション)を提供しており、同事業とこれらソリューションを組み合わせることでシナジーを創出していく考えだ。

費用面では、人件費や営業費用の増加が見込まれるほか、2025年1月にポーランドに顔認証技術等の研究開発を目的とした子会社、Rococo Poland Ltd. を新設しており、同子会社の立ち上げコストを若干程度見込んでい。一方で、前期に計上した一過性費用(約50百万円)がなくなることや、エンジニアの稼働率についても高い水準で維持できる見通しであること、収益性の高いServiceNow事業の売上構成比が上昇することなどから、営業利益率は前期の5.5%から5.8%に上昇する見通しだ。前期業績が利益ベースで計画未達となったこともあり、2025年12月期の計画については保守的に策定したものと見られ、人材の採用・育成が順調に進めば(2025年春の新卒については前期比9名増の35名となる見込み)、業績計画はクリアする可能性が高いと弊社では見ている。

人材投資の継続と ServiceNow 事業、顔認証システムの成長により収益拡大を目指す

2. 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、1) 成長の源泉となるエンジニアの採用・育成強化、2) 高成長が続くServiceNow事業のさらなる成長、3) コンサルティングビジネスの展開、4) 顔認証システムの研究開発強化によるソリューション事業の収益力向上の4点を掲げ、新規顧客の獲得及び既存顧客のクロスセル・アップセルに取り組みながら成長を目指す方針だ。



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

(1) エンジニアの採用・育成強化

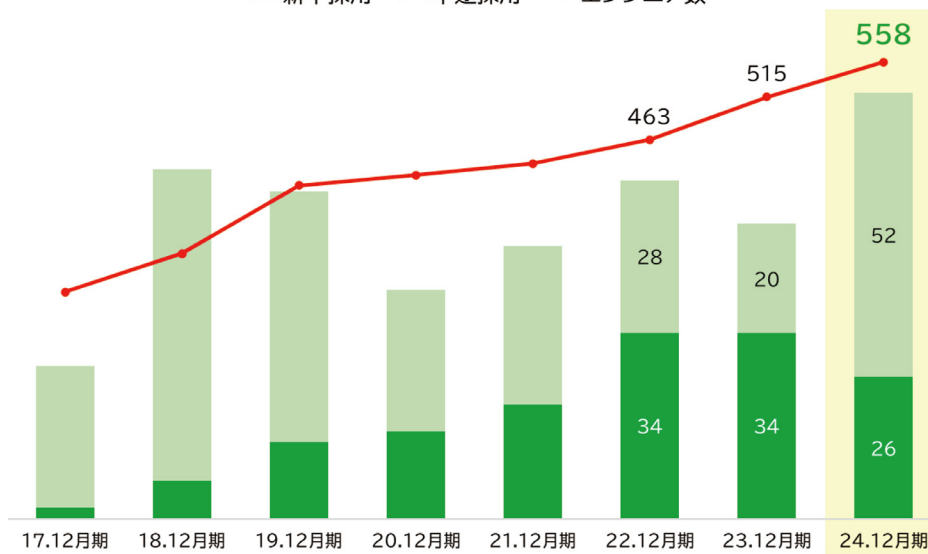
エンジニアの採用強化施策として、新卒採用の早期化対応とインターンシップ制度の活用による早期戦力化を進めるほか、キャリア採用についても引き続き強化する。新卒採用については2025年春の35名に続き、2026年春は50名と過去最高水準を計画している。また、キャリア採用についても60歳以上まで募集範囲を広げ積極的に採用を進める方針だ。老朽化したITシステムはCOBOL※でプログラミングされているため、COBOLに精通したベテランのエンジニアが今後は必要になってくると見ている。2024年12月末時点で558名体制となっているが、今後も年間1割程度のペースで増員するものと見られる。

※ 1959年に事務処理用に開発されたプログラミング言語で、プログラミングの主流言語の1つ。

さらに、採用したエンジニアについては各種技術資格の取得を推進し、スキルアップを図ることで高付加価値または高単価案件を獲得していくほか、働き方改革や職場環境の改善に取り組むことで定着率の維持向上を図る。

エンジニア数と年間採用者数の推移

■ 新卒採用 ■ 中途採用 ● エンジニア数



出所：決算説明資料より掲載

(2) ServiceNow 事業の強化

ServiceNow 事業については既述のとおり、大企業のDXニーズを追い風に旺盛な需要が続いている状況にある。またServiceNowの会長兼CEOが日本経済新聞社の取材で「今後日本市場に20億ドルの投資を行う」とコメントしていることもあり、当面は年率2ケタ台の高成長が続く見通しだ。このため参入企業が増加し、競争が激しくなることも予想されるが、同社は数多くの開発実績とノウハウを蓄積し、顧客満足度の高いサービスを提供するEliteパートナーに認定されている強みを生かし、認定資格取得者の育成を進める方針だ。ServiceNow事業は年率2ケタ成長を続け、収益をけん引していくものと期待される。

(3) コンサルティングビジネスの展開

企業が抱える IT システムの「2025 年の崖」問題※をビジネスチャンスと捉え、今後はコンサルティングビジネスを展開することによって企業の DX を推進し、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を目指す。

※ 経済産業省が 2018 年に発表した DX レポートにおいて、企業の DX を阻害している要因として、既存システムの複雑化・老朽化・ブラックボックス化を挙げ、既存システムが残る場合に 2025 年以降に予想される経済損失は最大で年間 12 兆円にのぼる可能性がある旨指摘し、「2025 年の崖」問題と言及した。最近では、大手 ERP ベンダーの SAP が既存システムのサポート終了期限を 2025 年から 2027 年まで延期したこともあり、2027 年問題とも呼ばれている。

大企業についてはここ数年、DX 投資が活発に行われているが、中堅及び中小企業においては経営者の IT システムに対する理解が不足していることや DX 人材が社内に不足していることもあって、老朽化した既存 IT システムの見直しが進んでいない企業が多い。こうしたなか、同社では売上規模 200 ～ 1,000 億円の中堅企業をターゲットに、銀行と連携しながら経営トップに対するコンサルティング営業を行い、IT システム刷新の重要性とその効果について訴求し、受注獲得につなげていく戦略だ。IT 投資に必要な資金計画については銀行で提案する。

(4) 顔認証システムの研究開発強化

顔認証システムについて、同社では入退場管理システムを中心に各種ソリューションを展開しているが、さらなる品質の向上と競争力強化を目的に、ポーランドに研究開発拠点を開設した。顔認証システムの研究開発は従前、国内で 5 人のチームで行ってきた。ポーランドは国家主導で IT 人材育成政策を推進してきたこともあり優秀な IT 人材が多く、今後現地で 2 ～ 3 名のエンジニアを採用し、顔認証技術の精度向上などに国内の研究開発チームと共同で取り組んでいく。

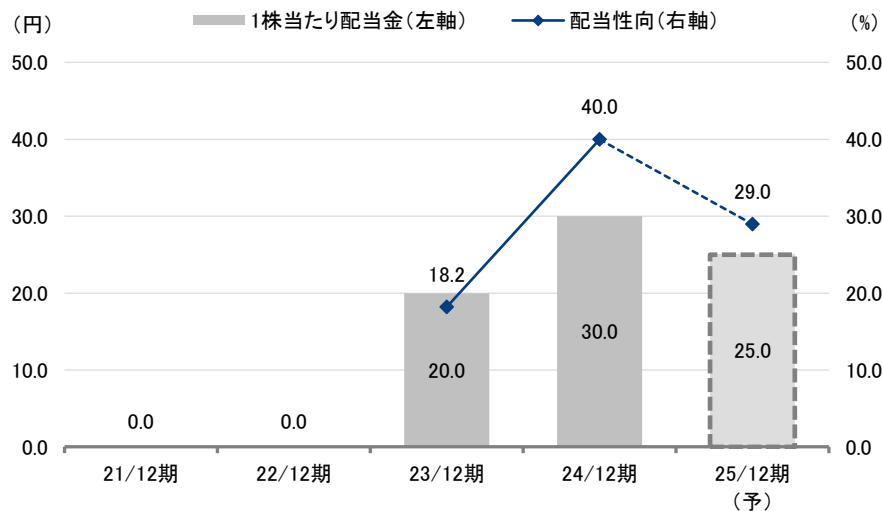
現状でもイベントの入退場管理などに導入されるなど競合大手と性能はほぼ同水準だが、高速動作する被写体などの精度にはまだ改善余地があるようで、研究を進めながら性能を高めていく。また、音声認証などその他の生体認証システムの開発なども進めるほか、将来的には「ServiceNow」の技術者も育成する考えだ。顔認証も含めた生体認証システムは様々な用途での利用が考えられ、潜在的な成長ポテンシャルが大きいほか、限界利益率の高いビジネスだけに売上が拡大すれば利益面へのインパクトも大きく、今後の動向が注目される。

株主還元策

配当金は業績、 財政状態及び将来の事業展開等を総合的に勘案し実施する予定

同社は配当方針について、株主への安定的な利益還元を基本とし、業績や財政状態、将来の事業展開等を総合的に勘案し、適宜見直すことにしている。2024年12月期の1株当たり配当金は創立30周年の記念配当10.0円を加え30.0円とした。2025年12月期は記念配当が剥落するものの、普通配当については5.0円増配の25.0円(配当性向29.0%)とする予定だ。

1株当たり配当金と配当性向



注：24/12期は創立30周年の記念配当10.0円を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp