

2025年8月22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：常務取締役管理本部長 水野 賢仁
(TEL：03-6851-0655)

2025年12月期 第2四半期決算に関する質疑応答集

2025年12月期第2四半期決算に関して、当社で想定していました質問及び発表以降に株主・投資家などの方々からいただいたお問い合わせに対して回答をまとめましたので、以下のとおりお知らせいたします。

なお、ご理解いただきやすいよう一部内容の加筆・修正を行っております。

- Q1. 2025年12月期 第2四半期は前年同期比で増収増益となりましたが、その主な要因を教えてください。
- A1. 2025年12月期 第2四半期の売上高は4,303百万円（前年同期比14.3%増）、営業利益は265百万円（前年同期比478.2%）の大幅な増収増益となりました。
これは、新規契約の獲得、既存取引先の増員、及び企業のシステム投資に伴う機器販売等による売上の増加及び契約更改における条件変更による売上の増加並びに収益性の改善によるものです。
また、販売費及び一般管理費においても拠点設立によるマーケティング関連費用の増加はあったもののその他の経費を抑制した結果、営業利益が増加いたしました。
- Q2. 第1四半期の営業利益率が9.3%に対して第2四半期の営業利益率が3.1%と下落していますが、その原因を教えてください。
- A2. 当社では、第2四半期は新入社員（新卒）の採用に伴う人件費、研修費用、及び全社的なイベントの実施により他の四半期に比べると経費が膨らむ時期となります。
- Q3. セグメント別の業績を見てもそれぞれ大幅な増収増益となっておりますが、その主な要因を教えてください。
- A3. ITO&BPO事業においては、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及びイベントサービス事業が新規契約の獲得、既存取引先の増員及び企業のシステム投資に伴う機器販売により増収増益となった一方で、ソリューション事業は前期に大型の施設向けソリューションの導入案件があった影響で減収減益となりました。
クラウドソリューション事業においては、ServiceNow 事業が堅調に新規契約を獲得しており増収増益となり、システムソリューション事業は昨年末に事業を譲り受けたファンクラブプラットフォーム運営事業により増収となった一方で、HRソリューション事業において前期は大型改修案件があった影響により減収減益となりました。

- Q4. 通期業績予想に対する進捗率はどのように評価していますか。
- A4. 業績予想の進捗状況は売上高が50.0%、営業利益が53.5%と順調に推移しております。
今後の経済状況においては米国の関税政策や地政学的リスクにより先行きが不透明であり、引き続き予断を許さない状況が続くものと考えております。ITサービス業界においては引き続き企業のDX化に伴うシステム投資が堅調に続くものと考えておりますが、為替変動や企業のサプライチェーンの見直しに伴うIT投資判断が慎重になる場面も想定されます。当社としては業績予想の達成に向けて鋭意努力して参ります。
- Q5. 増配など配当予想に変更はありますか。
- A5. 2025年12月期の配当予想は1株につき25円としており、現時点では前回公表した内容から変更はありませんが、通期の業績、財政状態及び今後の事業展開等を総合的に勘案し、適宜見直しを行うことを基本方針としており、株主の皆さまに対しても適正な利益の配分を行って参りたいと考えております。
- Q6. 今後の業績に影響を与えるリスクは何かありますか。
- A6. 現時点で業績に影響を与える重大なリスクは発生しておりません。
経済環境としては為替の変動や米国の関税政策、資源価格の高騰など企業成長の阻害要因となる不確定要素が多くありますが、当社の事業はこれらの直接的な影響を受けることは無いものと考えております。
- Q7. ポーランド進出の現状について教えてください。
- A7. エンジニアの採用と並行して工業系大学との研究開発に関する取り組みの協議を進めているところです。併せて行政との取組みについても協議を進めており、皆さまにご報告できる状況となりましたら適宜適切な情報開示をいたします。
- Q8. 今後の成長戦略について教えてください。
- A8. 企業のシステム投資は継続するものと考えております。特に中堅企業のDX化はこれからということも多く、また、システム投資をしなければならないことは認識しつつも、どこから手掛けるべきか判断しかねている企業も多いものと考えております。
そのような企業に対して当社はITコンサルティングを行い、優先順位を付けてシステムの入替、再構築、運用サポートにいたるまでワンストップサービスの提供を行って参ります。
また、ポーランドにおける顔認証技術の品質向上並びに事業展開については前述(A7)に記載のとおりです。
なお、2025年8月1日より島根県松江市に新たな拠点「松江BASE」を開設いたしました。同市はIT人材育成やIT企業誘致に積極的に取り組んでおり、同市において当社はエンジニアの採用を積極的に行うとともに新たな顧客開拓を行って参ります。

以上