

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 取締役管理本部長 水野 賢仁
 (TEL. 03-6851-0655)

東京証券取引所スタンダード市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2023年12月20日に東京証券取引所スタンダード市場に上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2023年12月期（2023年1月1日から2023年12月31日まで）における当社グループの業績予想は、以下のとおりであり、また、最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

項目	決算期			2023年12月期 第3四半期累計 期間 (実績)		2022年12月期 (実績)	
	2023年12月期 (予想)	対売上 高比率	対前期 増減率	対売上高 比率		対売上高 比率	
売 上 高	7,203	100.0	4.0	5,325	100.0	6,929	100.0
営 業 利 益	483	6.7	△30.2	394	7.4	691	10.0
経 常 利 益	467	6.5	△33.1	376	7.1	698	10.1
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	311	4.3	△31.3	250	4.7	453	6.5
1 株 当 たり 当期（四半期）純利益	118円31銭			96円38銭		174円28銭	
1 株 当 たり 配 当 金	0円00銭			—		0円00銭	

- (注) 1. 2022年12月期（実績）及び2023年12月期第3四半期累計期間（実績）の1株当たり当期（四半期）純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2023年12月期（予想）の1株当たり当期純利益は公募株式数（900,000株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（202,500株）は考慮しておりません。
2. 当社は、2023年10月18日付で普通株式1株につき20株の株式分割を行っておりますが、上記では2022年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期（四半期）純利益を算出しております。

【2023年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、アウトソーシングサービスを行う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の略）及びシステム開発・保守・導入支援を行うクラウドソリューション事業、海外事業は海外法人としてオフショア拠点にて開発・保守業務を行っております。

ITO&BPO事業におきましては、IT人材の常駐によるアウトソースを主とするITサービスマネジメント事業、ITに限らず様々な業務に対応したコールセンター・BPOサービスを行っているカスタマーコミュニケーション事業、エンターテインメント顧客（興行主）へライブチケットの配席管理等のサービスを提供するイベントサービス事業の3つのアウトソーシングサービスを行っております。当社が行うアウトソーシングサービスは、顧客企業のオペレーションの一部を担っていることが多く、取引の継続性が非常に高いことで顧客との信頼関係を構築し、付加価値の高い提案へと繋げることが可能であることが特徴となっております。

クラウドソリューション事業におきましては、米国ServiceNow社が提供するプラットフォームシステムの導入支援・運用保守の日本展開を行っているServiceNow事業、自社製品の勤怠管理システム「RocoTime（ロコタイム）」の開発・販売を行っているHRソリューション事業、システムの受託開発・保守及び米国Microsoft社が提供する「Microsoft Dynamics365/Power Platform」の導入支援・運用保守を行うシステム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）」シリーズ及び入退場ゲートシステムの開発・販売・保守を行っているソリューション事業の4つのサービスを行っております。

また、開発エンジニアの確保とコスト効率化を目的として中国・フィリピンに現地法人を設置しオフショア拠点として活用し、事業の成長性と収益性の向上に努めております。

わが国経済は、新型コロナウイルス感染症に対する行動制限の緩和や外国人観光客の受入れ再開などにより、景気は緩やかに持ち直しを見せているものの、世界的なエネルギー・食料価格の高騰や欧米各国の金融引き締めによる世界的な景気後退への懸念など、国内外において景気の先行きは依然として不透明な状況が続いております。また、ロシア・ウクライナ情勢の長期化による原材料費の高騰や円安の進行に伴う物価上昇なども課題となっており、経済の先行きについては引き続き注視が必要な状況であります。

情報サービス業界においては、働き方改革の進展により、生産性の向上及び業務効率化に対する情報システムの需要が継続的に高まっております。企業はより利便性の高い情報システムを求めており、リモートワークを前提とした新しい働き方への移行から、クラウドサービスの浸透が一層進んできております。このような市場環境の中、エンジニア常駐によるIT運用支援やソフトウェア開発、ServiceNowを中心としたDX推進支援サービスの売上は堅調に推移した一方、コールセンター業務の大口契約が2022年11月に契約終了となったことが影響し、2023年度第3四半期累計期間におけるカスタマーコミュニケーション事業については売上・利益とも前年同期を大きく下回る結果となっております。イベントサービス事業においては、前年は新型コロナウイルス感染症による行動制限の緩和により、通常よりコンサート等の規模・回数ともに大幅に拡大しましたが、当年は通常の規模・回数に戻ったことにより、前年同期比で売上が減少し、利益も減少しました。利益率の高いイベントサービス事業の売上減少により、売上高に比べて営業利益の減少率が大きくなっております。

以上の結果、2023年12月期第3四半期累計期間（2023年1月1日～2023年9月30日）の実績は、売上高5,325百万円、営業利益394百万円、経常利益376百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益250百万円であり、2023年12月期の業績予想は、売上高7,203百万円（前期比4.0%増）、営業利益483百万円（前期比30.2%減）、経常利益467百万円（前期比33.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益311百万円（前期比31.3%減）を見込んでおります。

なお、2023年12月期における当社グループの通期業績予想については、2023年1月から2023年9月までの月次確定損益に、その時点における2023年10月から2023年12月までの見込を合算して算定しております。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

2023年12月期における各セグメント別の売上予想の前提条件は、下記のとおりであります。

① ITO&BPO事業

ITサービスマネジメント事業における売上高は、IT人材の常駐を主とし、様々な業種の企業へPC-LCM（※1）、ヘルプデスク（※2）、キッティングサービス（※3）、インフラ・ネットワーク構築等の幅広いサービスを提供することで構成されております。常駐売上についてはKPIであるエンジニア人数に過去実績に基づいて設定した契約単価を乗じ、契約勤務時間の超過・不足に応じた超過金額及び控除金額を加味して算出し、機器販売やキッティングサービス等のスポット業務については過去実績から見込金額を算出しております。近年のデジタル化の流れによりシステム構築や運用を支えるエンジニア需要が高まっていることが予想され、既存案件の拡大や増員が見込めるため、

3,009百万円（前期比13.0%増）を見込んでおります。

カスタマーコミュニケーション事業における売上高は、コールセンターサービス及びBPOサービスにより構成されており、いずれのサービスについても売上は基本的にブース単価にブース数を乗じて算出しております。企業におけるDX化の流れは非接触窓口であるコンタクトセンターの需要へとつながることが予想され、既存案件の拡大や新規案件獲得を見込んでいるものの、2022年12月期において大口顧客のコールセンター業務が契約終了となったことにより、824百万円（前期比32.5%減）を見込んでおります。

イベントサービス事業における売上高は、コンサート等のイベントチケットの抽選・配席業務やチケットサービス提供により構成されております。当事業における売上高はイベント規模や開催数に応じて変動するビジネスモデルであり、前年度の売上高は2020年度から2021年度にかけて新型コロナウイルス感染症の流行で縮小開催もしくは中止となっていたコンサートや舞台が2022年度初頭より行動制限や人数制限が緩和されたことを受け、通常より規模・回数ともに大幅に拡大した結果であり、2023年度は通常開催規模に戻ったため前年より減収となる見込みであり、683百万円（前期比19.4%減）を見込んでおります。

以上により、ITO&BPO事業全体における売上高は、4,518百万円（前期比4.5%減）を予定しております。

- ※1 PC-LCMとは、「Personal Computer Life Cycle Management（PCライフサイクル管理）」の略称であり、PCの調達から廃棄までのライフサイクルの管理を指します。
- ※2 ヘルプデスクとは、サービスに対する問い合わせに対応する業務であります。IT業界におけるヘルプデスク業務では主にIT技術全般のサポートを行います。顧客からの技術的な問い合わせや、情報システム・ソフトウェアの使い方、システムトラブル発生時の対処法等を電話、メール、チャット等で対応する業務を指します。
- ※3 キットアップサービスとは、PCやスマートフォン等のIT機器を使用するために必要な各種設定、ソフトウェアのインストール等、利用環境に合わせてセットアップを行う作業全般を請け負う業務を指します。

② クラウドソリューション事業

ServiceNow事業における売上高は、米国ServiceNow社製品であるクラウドサービス「ServiceNow」の導入・カスタマイズ業務である開発売上及びライセンス売上で構成されております。開発売上は契約単価にエンジニア人数を乗じて算出しており、ライセンス売上はライセンス単価にクライアントのユーザー数を乗じた金額から仕入原価を控除した純額で算出しております。国内IT市場におけるDX投資は拡大し続けており、企業向けのシステムにおけるクラウドサービスの需要が増加しており、既存顧客との取引拡大やServiceNow日本法人との協業による新規顧客獲得が実現しました。以上のことから、1,130百万円（前期比23.0%増）を見込んでおります。

HRソリューション事業における売上高は、自社製品である勤怠システム「RocoTime」を中心としたHR製品のライセンス売上、導入支援やカスタマイズを行う開発売上、システム保守等のその他売上から構成されており、ライセンス売上はライセンス単価にライセンス数を乗じて算出し、開発売上はカスタマイズや導入支援の契約金額であります。その他売上は保守サービスの内容に応じて算出しております。当期の売上予想は、既存顧客への提案営業や2024年4月より順次施行される「医師の働き方改革」に向け、医療法人に特化した営業を進めることで案件を獲得したこと、2023年9月に金融機関向け大型案件を受注できたこと等から、265百万円（前期比3.1%増）を見込んでおります。

システムソリューション事業における売上高は、当社の開発エンジニアを顧客企業に常駐させてシステム開発を行う常駐売上、米国Microsoft社が提供するプラットフォームシステム「Microsoft Dynamics365/power Platform」の導入支援を行うMicrosoft売上、顧客のニーズに沿ったシステムの設計、製造及びテスト等を行う受託開発売上、開発後の保守を行う保守売上により構成されております。常駐売上及びMicrosoft売上は契約単価にエンジニア数を乗じて算出しており、開発売上及び保守売上は顧客との契約金額を基に算出しております。常駐売上及び開発売上については、デジタル化の流れによるシステム構築需要の増加により堅調に契約を獲得しており、Microsoft売上についてはMicrosoft社との協業によりカスタマーサービス領域を強化し、エンジニア採用を進めることで新規顧客獲得が実現しております。以上のことから、892百万円（前期比28.6%増）を見込んでおります。

ソリューション事業における売上高は、顔認証システム「AUTH（オース）」シリーズの売上であるAUTH関連売上、コンサートや施設等のチケット申込、決済、発券、入退場などチケットの販売業

務にワンストップで対応できるWEBシステム「tike-uke（チケウケ）」の売上であるtike-uke売上に
より構成されております。AUTH関連売上は、顔認証ライセンス単価に人数を乗じて算出するライ
センス売上と、ライセンス以外の顔認証ソリューションであるインフラ費用・保守費用・初期導入費
用・カスタマイズ費用・機器レンタル費用等からなるその他AUTH売上により構成されております。
tike-uke売上は、発券数に設定単価を乗じて算出したtike-uke売上と、発券数をもとに算出せず、
月額固定金額等で算出するtike-uke関連の売上や、チケットシステムの開発費用、インフラ費用、
保守費用、機器の費用等で算出するその他tike-uke売上に構成されております。当事業におい
てはイベントにおける顔認証入場、美術館等の施設におけるチケットソリューションの売上が堅調
であり、250百万円（前期比12.8%増）を見込んでおります。

以上により、クラウドソリューション事業全体における売上高は、2,539百万円（前期比21.3%
増）を予定しております。

その他に海外事業として403百万円の売上があり、セグメント調整後の連結売上高は7,203百万円
（前期比4.0%増）を見込んでおります。

（2）売上原価、売上総利益

2023年12月期における各セグメント別の売上原価及び売上総利益の業績予想の前提条件は、下記のと
りであります。

① ITO&BPO事業

ITサービスマネジメント事業は、売上高がその原価である人件費と概ね連動するビジネスモデル
であり、売上原価は、常駐売上に関わる売上原価（エンジニア労務費、外注費、付随する製造経費
としての地代家賃、旅費交通費、研修教育費等）及びスポット業務に関わる売上原価（機器販売の
場合は商品仕入高、キッティングサービス等の役務提供の場合はエンジニア労務費）で構成されて
おります。エンジニア労務費については、売上見込に基づく人員計画を算出し、一定の昇給率を見
込んだ人員単価を乗じて算出しております。外注費については、常駐人員に一定のビジネスパート
ナーを起用しており、過去実績及び売上見込に基づき算出しております。地代家賃はエンジニアの
社宅家賃を過去実績に基づき算出しております。旅費交通費は顧客案件に伴う出張経費を見込んで
算出しております。研修教育費はエンジニア教育のための経費を見込んで算出しております。以上
のことから、当年度の売上原価は売上拡大に伴い2,176百万円（前期比12.5%増）、売上総利益は
833百万円（前期比14.5%増）を見込んでおります。

カスタマーコミュニケーション事業の売上原価は、コールセンターサービス及びBPOサービスに関
わる売上原価（エンジニア労務費、外注費、付随する製造経費としての減価償却費、地代家賃、水
道光熱費、システム利用料、運賃、通信費等）で構成されております。エンジニア労務費は、売上
見込に基づく人員計画を算出し、一定の昇給率を見込んだ人員単価を乗じて算出しております。外
注費は、一部の業務を海外子会社へ委託しており、業務委託契約書に基づく金額を計上してしま
す。減価償却費は、コールセンターシステム及び配送管理システムの減価償却額、コールセンター
設備工事の減価償却額であります。地代家賃及び水道光熱費は、事業所面積のうち、コールセン
ターの面積に応じた地代家賃・水道光熱費を算出しております。システム利用料は、コールセン
ターシステム及びBPOサービスシステムのライセンス費用・利用料金を過去実績に基づき算出して
おります。運賃は、顧客サービスに付随して発生する配送費用を売上金額に比例して算出して
おります。通信費は、コールセンターサービスに付随して発生する電話料金・インターネット料金を過去実績
及び売上見込に基づき算出しております。以上のことから、当年度の売上原価は売上減少に伴い490
百万円（前期比36.1%減）、売上総利益は334百万円（前期比26.3%減）を見込んでおります。

イベントサービス事業の売上原価は、抽選・配席業務やキッティングサービスに関わる売上原
価（エンジニア労務費、外注費、付随する製造経費としての減価償却費、地代家賃、水道光熱費、
システム利用料、通信費等）で構成されております。エンジニア労務費は、売上高の増減とは連動
せず、一定の人件費が発生するビジネスモデルであり、発生予定工数に基づく人員計画に一定の昇
給率を見込んだ人員単価を乗じて算出しております。外注費は、キッティングサービスの一部業
務を外部委託しており、過去実績に基づき算出しております。減価償却費は抽選・配席業務に使用
しているソフトウェアの減価償却額及びエンジニア使用のPC減価償却額を過去実績に基づき算出
しております。地代家賃及び水道光熱費は、事業所面積のうち、エンジニアが使用している面積に
応じた地代家賃・水道光熱費を算出しております。システム利用料は、会員管理や劇場運用管理シ
ステム、メール配信サービス等の利用料金を過去実績に基づき算出しております。通信費は抽選・配
席業務に付随して発生する電話料金・インターネット料金を過去実績に基づき算出しております。以
上のことから、当年度の売上原価は197百万円（前期比9.6%増）、売上総利益は売上減少の影響を
受けて大きく減少し、485百万円（前期比27.2%減）を見込んでおります。

以上により、ITO&BPO事業全体の売上原価は2,864百万円（前期比0.6%減）、売上総利益は1,653百万円（前期比10.6%減）を見込んでおります。当セグメントにおいて売上総利益が前期を大きく下回った原因は、イベントサービス事業の売上が前年度より164百万円の減少を見込んでいるためであります。

② クラウドソリューション事業

ServiceNow事業は、売上がその原価である人件費と概ね連動するビジネスモデルであり、その売上原価は、開発売上に関わる売上原価（エンジニア労務費、外注費、付随する製造経費としての研修教育費、減価償却費、地代家賃、リース料等）で構成されております。ライセンス売上については仕入原価を控除した純額売上としておりますので売上原価は発生しておりません。エンジニア労務費は、売上見込に基づく人員数を算出し、一定の昇給率を見込んだ人員単価を乗じて算出しております。外注費は、開発業務の一部を海外子会社へ委託しており、その人件費を売上見込に基づき算出しております。また開発人員に一定のビジネスパートナーを起用しており、過去実績及び売上見込に基づき算出しております。教育研修費は、ServiceNow認定資格の取得費用及びエンジニアのトレーニング費用を見込んで算出しております。減価償却費は、ServiceNow上に開発した目標管理システムの減価償却額を算出しております。地代家賃は社宅家賃を過去実績に基づき算出しております。リース料はエンジニアが使用しているPCのリース代金を過去実績に基づき算出しております。以上のことから、当年度の売上原価は売上拡大に伴い660百万円（前期比23.0%増）、売上総利益は469百万円（前期比22.9%増）を見込んでおります。

HRソリューション事業の売上原価は、HR製品売上に関わる売上原価（減価償却費、システム利用料）、開発売上に関わる売上原価（エンジニア労務費、外注費、付随する製造経費としての地代家賃、旅費交通費、リース料等）、その他の売上に関わる売上原価（保守についてはエンジニア人件費、ライセンス販売については仕入原価）から構成されております。減価償却費は、自社製品の開発人件費をソフトウェアとして計上した減価償却額を過去実績に基づき算出しております。システム利用料は、顧客に提供しているシステムのサーバー費用をデータ容量に応じて算出しております。エンジニア労務費は、売上見込に基づく人員数を算出し、一定の昇給率を見込んだ人員単価を乗じて算出しております。外注費は、開発人員に一定のビジネスパートナーを起用しており、過去実績及び売上見込に基づき算出しております。地代家賃は社宅家賃を過去実績に基づき算出しております。旅費交通費は顧客案件に伴う出張経費を見込んで算出しております。リース料はエンジニアが使用しているPCのリース代金を過去実績に基づき算出しております。以上のことから、当年度の売上原価は売上拡大に伴い165百万円（前期比4.3%増）、売上総利益は100百万円（前期比1.2%増）を見込んでおります。

システムソリューション事業は、売上がその原価である人件費と概ね連動するビジネスモデルであり、その売上原価はエンジニア労務費、外注費、付随する製造経費としてのシステム利用料、地代家賃、研修教育費、旅費交通費、リース料、通信費等により構成されております。エンジニア労務費は、売上見込に基づく人員数を算出し、一定の昇給率を見込んだ人員単価を乗じて算出しております。外注費は、開発業務の一部を海外子会社へ委託しており、その人件費を売上見込に基づき算出しております。また開発人員に一定のビジネスパートナーを起用しており、過去実績及び売上見込に基づき算出しております。システム利用料は主に開発システムのサーバー費用であり、過去実績及び売上見込に基づき算出しております。地代家賃は社宅家賃を過去実績に基づき算出しております。研修教育費は、エンジニア教育のための費用を見込んでおります。旅費交通費は顧客案件に伴う出張経費を見込んで算出しております。リース料はエンジニアが使用しているPCのリース代金を過去実績に基づき算出しております。通信費は携帯電話及びデータカードの利用料金を過去実績に基づき算出しております。以上のことから、当年度の売上原価は639百万円（前期比22.5%増）、売上総利益は253百万円（前期比47.0%増）を見込んでおります。なお、当事業において売上総利益が増加している理由は、売上拡大によるエンジニアの稼働効率化を見込むためであります。

ソリューション事業の売上原価は、ライセンス売上の売上原価（減価償却費、システム利用料）及び開発売上の売上原価（エンジニア労務費、外注費、付随する製造経費としてのシステム利用料、地代家賃、旅費交通費、リース料等）により構成されております。減価償却費は、自社製品の開発人件費をソフトウェアとして計上した減価償却額を過去実績に基づき算出しております。ライセンス売上の原価としてのシステム利用料は、外部仕入している顔認証ライセンスのライセンス費用を過去実績及び売上見込に基づき算出しております。エンジニア労務費は、売上見込に基づく人員数を算出し、一定の昇給率を見込んだ人員単価を乗じて算出しております。外注費については、常駐人員に一定のビジネスパートナーを起用しており、過去実績及び売上見込に基づき算出しております。システム利用料は主に開発システムのサーバー費用であり、過去実績及び売上見込に基づ

き算出しております。地代家賃はエンジニアの社宅家賃を過去実績に基づき算出しております。旅費交通費は顧客案件に伴う出張経費を見込んで算出しております。リース料はエンジニアが使用しているPCのリース代金を過去実績に基づき算出しております。以上のことから、当年度の売上原価は151百万円（前期比10.2%減）、売上総利益は98百万円（前期比86.3%増）を見込んでおります。なお、当事業において売上総利益が増加している理由は、開発売上拡大によるエンジニアの稼働効率化を見込むためであります。

以上により、クラウドソリューション事業全体の売上原価は1,617百万円（前期比16.6%増）、売上総利益は922百万円（前期比30.5%増）を見込んでおります。

その他に海外事業として261百万円の売上原価、141百万円の売上総利益があり、セグメント調整後の連結売上原価は4,528百万円（前期比6.0%増）、連結売上総利益は2,675百万円（前期比0.7%増）を見込んでおります。

（3）販売費及び一般管理費、営業利益

2023年12月期における販売費及び一般管理費、営業利益の業績予想の前提条件は、下記のとおりであります。金額水準の高い主な費用につきまして、科目別に以下に記載しております。

① 人件費

人件費は営業部門、管理部門のほか、売上部門の管理人員の過去実績に見込金額を加えて算出しております。また、従業員賞与については等級別の基本給をもとに過去の支給実績に基づいて積算し、一定率で計算した法定福利費を加算した額を毎月引当計上しております。新規案件の獲得や既存案件の売上拡大を目的として営業人員や事業部門における管理者人員の増員を行ったことや、従業員給与の見直し、物価高騰に伴う手当の支給等により、当年度の人件費は1,075百万円（前期比9.3%増）を見込んでおります。

② 減価償却費

減価償却費は主に組織変更や人員増加に伴う事業所の増床及び改装工事費用の減価償却額、売上管理システムの導入及び改修費用の減価償却額を過去実績に基づき算出しております。当年度の減価償却費は53百万円（前期比6.0%減）を見込んでおります。

③ 地代家賃

地代家賃は事業所家賃及び社宅家賃のうち売上原価分を除いた金額であります。海外子会社の事務所増床や社宅費用の増加等により、当年度の地代家賃は209百万円（前期比4.0%増）を見込んでおります。

④ 交際費

交際費は社員同士のコミュニケーションを目的とした社内飲食費、取引先への営業活動を目的とした社外飲食費、飲食以外の贈答品等を過去実績及び見込額をもとに算出しております。当年度は新型コロナウイルス感染症が終息傾向にあることを受け、87百万円（前期比13.3%増）を見込んでおります。

⑤ 租税公課

当年度は上場に伴う資本金等の増加により法人事業税に関わる外形標準課税が適用される見込みであり、付加価値割・資本割の見込金額45百万円を租税公課に計上しております。その他に事業所税・固定資産税等の計上があり、当年度の租税公課は全体として65百万円（前期比220.0%増）を見込んでおります。

⑥ その他の販売費及び一般管理費

その他の販売費及び一般管理費につきましては、人材採用施策としての求人募集費71百万円（前期比66.1%増）、販売促進策の実施に伴う広告宣伝費24百万円（前期比26.2%増）等を見込んでおります。

以上により、販売費及び一般管理費は2,191百万円（前期比11.6%増）、営業利益は483百万円（前期比30.2%減）を見込んでおります。

（4）営業外損益、経常利益

2023年12月期における営業外損益、経常利益の業績予想の前提条件は、下記のとおりであります。

① 営業外収益

営業外収益については、生命保険会社からの配当金、人材開発支援助成金等で構成される雑収入、受取配当金、受取利息等を算出しております。また、2022年12月期におきましては、海外子会社が政府より支給された助成金を雑収入14百万円として計上してはりましたが、当年度は発生しない見込みであることから、当年度の営業外収益は16百万円（前期比43.1%減）を見込んでおります。

② 営業外費用

営業外費用については、有利子負債に関わる支払利息、借入金手数料、社債発行費償却のほか、海外子会社のうちの1社（Rococo Global Solutions Corporation）の清算に伴う追徴課税を計上しております。以上のことから、当年度の営業外費用は32百万円（前期比48.8%増）を見込んでおります。

以上により、経常利益は467百万円（前期比33.1%減）を見込んでおります。

(5) 特別損益、法人税等、親会社株主に帰属する当期純利益

2023年12月期における特別損益、親会社に帰属する当期純利益の業績予想の前提条件は、下記のとおりであります。

カスタマーコミュニケーション事業において使用していた顧客管理システムのライセンス費用削減を目的として、別システムへのリプレースを実施しており、それに伴い旧システムの残存簿価2百万円を除却処理し特別損失として計上しております。また法人税等は、各社の損益見込額に各国の実効税率を乗じた金額を計上しておりますが、税効果会計の影響や政策減税の活用等により、実際は理論値とは異なる数字となることを見込まれます。

これらの結果、税金等調整前当期純利益は464百万円（前期比31.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は311百万円（前期比31.3%減）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社グループの当期業績予想等の将来に関する記述は、本資料の日付時点において当社が入手可能な情報による判断及び合理的であると判断する一定の仮定を前提としており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

[「2023年12月期の業績予想について」の一部訂正のお知らせ]

2023年11月15日に発表いたしました「2023年12月期の業績予想について」の記載内容の一部に訂正を要する箇所がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、訂正部分には_を付しております。

項目	決算期	2023年12月期 (予想)	
	1株当たり当期（四半期）純利益	(訂正前) 118円33 <u>銭</u>	(訂正後) 118円31 <u>銭</u>



2023年12月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2023年12月20日

上場会社名 株式会社ロココ 上場取引所 東
 コード番号 5868 URL https://www.rococo.co.jp
 代表者 (役職名)代表取締役社長 (氏名)長谷川 一彦
 問合せ先責任者 (役職名)取締役管理本部長 (氏名)水野 賢仁 (TEL) 03(6851)0655
 四半期報告書提出予定日 - 配当支払開始予定日 -
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2023年12月期第3四半期の連結業績(2023年1月1日~2023年9月30日)

(1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023年12月期第3四半期	5,325	-	394	-	376	-	250	-
2022年12月期第3四半期	-	-	-	-	-	-	-	-

(注) 包括利益 2023年12月期第3四半期 265百万円 (-%) 2022年12月期第3四半期 -百万円 (-%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2023年12月期第3四半期	96.38	-
2022年12月期第3四半期	-	-

- (注) 1. 当社は、2022年12月期第3四半期については四半期連結財務諸表を作成していないため、2022年12月期第3四半期の数値及び2023年12月期第3四半期の対前年同四半期増減率は記載しておりません。
 2. 当社は、2023年10月18日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行っております。当連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり四半期純利益を算定しております。
 3. 2023年12月期第3四半期の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であったため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2023年12月期第3四半期	3,484	1,339	38.4
2022年12月期	3,261	1,073	32.9

(参考) 自己資本 2023年12月期第3四半期 1,339百万円 2022年12月期 1,073百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2022年12月期	-	0.00	-	0.00	0.00
2023年12月期	-	0.00	-	-	-
2023年12月期(予想)	-	-	-	0.00	0.00

(注) 直前に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2023年12月期の連結業績予想(2023年1月1日~2023年12月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	7,203	4.0	483	△30.2	467	△33.1	311	△31.3	118.31

- (注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無
 2. 当社は、2023年10月18日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行っております。当連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。また、2023年12月19日を払込期日とする公募株式数(900,000株)を含めた期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(202,500株)は考慮しておりません。

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動 : 無

(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動)

新規 一社(社名) 、除外 一社(社名)

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 有

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無

② ①以外の会計方針の変更 : 無

③ 会計上の見積りの変更 : 無

④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)

2023年12月期3Q	2,600,000株	2022年12月期	2,600,000株
2023年12月期3Q	—	2022年12月期	—
2023年12月期3Q	2,600,000株	2022年12月期3Q	—

② 期末自己株式数

③ 期中平均株式数(四半期累計)

(注) 1. 2022年12月期第3四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、2022年12月期第3四半期の期中平均株式数を記載しておりません。

2. 当社は、2023年10月18日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「期末発行済株式数」、「期中平均株式数」を算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料の2ページ「1. 当四半期決算に関する定性的情報(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	1
（1）経営成績に関する説明	1
（2）財政状態に関する説明	2
（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	2
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	3
（1）四半期連結貸借対照表	3
（2）四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	5
（3）四半期連結財務諸表に関する注記事項	7
（継続企業の前提に関する注記）	7
（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記）	7
（四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用）	7
（セグメント情報）	7
（企業結合等関係）	8

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第3四半期連結累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症に対する行動制限の緩和や外国人観光客の受入れ再開などにより、景気は緩やかに持ち直しを見せているものの、世界的なエネルギー・食料価格の高騰や欧米各国の金融引き締めによる世界的な景気後退懸念など、国内外において景気の先行きは依然として不透明な状況が続いております。また、ロシア・ウクライナ情勢の長期化による原材料費の高騰や円安の進行に伴う物価上昇なども課題となっており、経済の先行きについては引き続き注視が必要な状況であります。

情報サービス業界においては、引き続き、働き方改革の進展により、生産性の向上及び業務効率化に対する情報システムの需要が継続的に高まっています。企業はより利便性の高い情報システムを求めており、リモートワークを前提とした新しい働き方への移行から、クラウドサービスの浸透が一層進んできております。このような市場環境の中、エンジニア常駐によるIT運用支援やソフトウェア開発、ServiceNowを中心としたDX推進支援サービスの売上は堅調に推移した一方、コールセンター業務の大口契約が2022年11月に契約終了となったことが影響し、カスタマーコミュニケーション事業については売上・利益とも前年同期を大きく下回る結果となりました。

以上の結果、売上高は、5,325,517千円、営業利益は、394,212千円、経常利益は、376,319千円、親会社株主に帰属する四半期純利益は、250,583千円となりました。

セグメントの業績を示すと、次のとおりであります。

① ITO&BPO事業

当セグメントにおきましては、ITサービスマネジメント事業におけるIT運用支援業務が既存案件の拡大や契約更改による単価上昇などにより堅調に推移しました。カスタマーコミュニケーション事業ではコールセンター業務の新規契約を獲得したものの、2022年度第1四半期における特需案件として新型コロナウイルスワクチンのコールセンター業務を受注していたことや、2022年11月に契約終了となった大口案件の影響により、売上・利益とも前年同期を大きく下回る結果となっております。イベントサービス事業においては、前年は新型コロナウイルス感染症による行動制限の緩和により、通常よりコンサート等の規模・回数ともに大幅に拡大しましたが、当年は通常の規模・回数に戻りました。利益率の高いイベントサービス事業の売上減少により、売上高に比べて営業利益の減少率が大きくなっております。

以上の結果、売上高は3,346,626千円、セグメント利益(営業利益)は、258,307千円となりました。

② クラウドソリューション事業

当セグメントにおきましては、企業におけるDX推進の流れにより、ServiceNow事業において新規契約を獲得し好調に推移しております。ソリューション事業では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売上が好調でした。システムソリューション事業では受託開発案件や、Microsoft社との協業による開発案件の受注が前年同期を上回りました。HRソリューション事業では、医師の働き方改革による勤怠管理システムの需要が増加しており、医療機関との新規契約を獲得しております。

以上の結果、売上高は、1,877,417千円、セグメント利益(営業利益)は、119,561千円となりました。

③ その他

海外事業におきましては、外部顧客への売上高が好調に推移した一方、人件費の高騰等の影響でコストも増えました。

その結果、売上高は299,720千円、営業利益は14,872千円となりました。

（2）財政状態に関する説明

（流動資産）

流動資産は、前連結会計年度末と比べ178,866千円増加し、2,624,881千円となりました。主な要因は、現金及び預金が36,886千円、売掛金及び契約資産が155,856千円増加したことによります。

（固定資産）

固定資産は、前連結会計年度末と比べ45,990千円増加し、858,784千円となりました。主な要因は、事業譲受により のれんが42,357千円増加し、のれんに係る繰延税金資産を計上したこと等で繰延税金資産が22,240千円増加し、有形固定資産が減価償却等により28,679千円減少したことによります。

（流動負債）

流動負債は、前連結会計年度末に比べ45,430千円減少し、1,336,450千円となりました。主な要因は、2022年12月に支払った賞与に係る社会保険料の納付等により、未払費用が48,693千円減少したこと、未払法人税等が160,454千円、未払消費税等が43,344千円、納付等によりそれぞれ減少したこと、賞与引当金が155,582千円、役員賞与引当金が20,268千円、買掛金が62,715千円それぞれ増加したことによります。

（固定負債）

固定負債は、前連結会計年度末に比べ3,261千円増加し、808,637千円となりました。主な要因は、社債が35,000千円、リース債務が13,688千円、それぞれ減少し、長期借入金が66,684千円増加したことによります。

（純資産）

純資産は、前連結会計年度末と比べ265,786千円増加し、1,339,778千円となりました。主な要因は、親会社株主に帰属する四半期純利益250,583千円の計上による増加になります。

（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2023年12月期の連結業績予想につきましては、本日公表しました「東京証券取引所スタンダード市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。

なお、本資料に記載されている業績予想につきましては、当社が現時点で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、実際の業績は今後の様々な要因により予測数値と異なる可能性があります。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

		当第3四半期連結会計期間 (2023年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金		1,320,027
売掛金及び契約資産		1,179,018
仕掛品		4,916
貯蔵品		3,064
その他		119,697
貸倒引当金		△1,842
流動資産合計		2,624,881
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）		136,288
工具、器具及び備品（純額）		27,906
土地		9,506
有形リース資産（純額）		25,112
有形固定資産合計		198,814
無形固定資産		
のれん		42,357
ソフトウェア		27,395
無形リース資産		1,295
無形固定資産合計		71,048
投資その他の資産		
投資有価証券		18,990
繰延税金資産		67,409
保険積立金		255,555
その他		250,216
貸倒引当金		△3,250
投資その他の資産合計		588,921
固定資産合計		858,784
繰延資産		
社債発行費		1,200
繰延資産合計		1,200
資産合計		3,484,865

(単位：千円)

当第3四半期連結会計期間
(2023年9月30日)

負債の部

流動負債

買掛金	171,984
短期借入金	90,000
1年内償還予定の社債	50,000
1年内返済予定の長期借入金	382,476
リース債務	22,645
未払法人税等	8,914
未払消費税等	112,579
未払金	66,874
未払費用	156,185
賞与引当金	163,756
役員賞与引当金	20,268
その他	90,765
流動負債合計	1,336,450

固定負債

社債	40,000
長期借入金	692,002
リース債務	6,962
資産除去債務	30,674
退職給付に係る負債	16,998
その他	22,000
固定負債合計	808,637

負債合計

2,145,087

純資産の部

株主資本

資本金	66,500
資本剰余金	3
利益剰余金	1,230,026
株主資本合計	1,296,529

その他の包括利益累計額

為替換算調整勘定	43,244
その他の包括利益累計額合計	43,244

非支配株主持分

3

純資産合計

1,339,778

負債純資産合計

3,484,865

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第3四半期連結累計期間

(単位：千円)

	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年1月1日 至 2023年9月30日)
売上高	5,325,517
売上原価	3,341,091
売上総利益	1,984,426
販売費及び一般管理費	1,590,214
営業利益	394,212
営業外収益	
受取利息及び配当金	425
助成金収入	7,204
保険配当金	2,459
貸倒引当金戻入額	22
その他	3,352
営業外収益合計	13,464
営業外費用	
支払利息及び社債利息	9,193
社債発行費償却	1,239
為替差損	12,330
営業外手数料	5,087
その他	3,507
営業外費用合計	31,357
経常利益	376,319
特別損失	
固定資産除却損	2,598
特別損失合計	2,598
税金等調整前四半期純利益	373,720
法人税、住民税及び事業税	121,996
法人税等調整額	1,140
法人税等合計	123,136
四半期純利益	250,583
非支配株主に帰属する四半期純利益	0
親会社株主に帰属する四半期純利益	250,583

四半期連結包括利益計算書
第3四半期連結累計期間

(単位：千円)

	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年1月1日 至 2023年9月30日)
四半期純利益	250,583
その他の包括利益	
為替換算調整勘定	15,202
その他の包括利益合計	15,202
四半期包括利益	265,786
(内訳)	
親会社株主に係る四半期包括利益	265,785
非支配株主に係る四半期包括利益	0

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年1月1日 至 2023年9月30日)
税金費用の計算	税金費用については、当第3四半期連結会計期間を含む連結会計年度の税金等調整前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税金等調整前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

(セグメント情報等)

当第3四半期連結累計期間(自 2023年1月1日 至 2023年9月30日)

1 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント			その他 (注) 2	合計	調整額 (注) 3	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 4
	IT0&BPO 事業	クラウドソ リューショ ン事業	計				
売上高							
外部顧客への売上高	3,346,626	1,877,417	5,224,043	101,474	5,325,517	—	5,325,517
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	198,246	198,246	△198,246	—
計	3,346,626	1,877,417	5,224,043	299,720	5,523,763	△198,246	5,325,517
セグメント利益 (注) 1	258,307	119,561	377,869	14,872	392,741	1,470	394,212

(注) 1. 全社共通の費用は一定の比率で各セグメントに配賦しております。

2. 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、海外事業（海外子会社で展開するソフトウェア開発、システム運用・保守業務）であります。

3. セグメント利益の調整額 1,470千円は、セグメント間取引消去 1,470千円であります。

4. セグメント利益は営業利益と一致しております。

2 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

(のれんの金額の重要な変動)

IT0&BPO事業において、2023年8月22日付で、アイ・タップ・テクノロジーズ株式会社より、常駐支援事業及びSplunk事業の両事業を譲り受けました。当該事業譲受により、当第3四半期連結累計期間において、のれんが42,357千円増加しております。なお、当該のれんの金額は、取得原価の配分が完了していないため、暫定的に算出された金額であります。

(企業結合等関係)

取得による企業結合

(1) 事業譲受の概要

① 譲受先企業の名称及びその事業の内容

譲受先企業の名称 アイ・タップ・テクノロジーズ株式会社

事業の内容 常駐支援事業、Splunk事業（技術者派遣）

② 事業譲受日

2023年8月22日

③ 事業譲受の法的形式

現金を対価とする事業譲受

④ 事業譲受を行った主な理由

事業拡大の他、マシンデータ分析プラットフォームであるSplunkの技術者を獲得することで当該事業に参入するため、SplunkをServiceNowと連携させることで当社事業とのシナジー効果を得るため

(2) 四半期連結累計期間に係る四半期連結損益計算書に含まれる取得した事業の業績の期間

2023年8月22日から2023年9月30日まで

(3) 譲受事業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得の対価	現金	67,000千円
取得原価		67,000千円

(4) 発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

① 発生したのれん

43,818千円

なお、上記の金額は暫定的に算定された金額です。

② 発生原因

主として当社事業とのシナジー効果によって期待される超過収益力であります。

③ 償却方法及び償却期間

5年間にわたる均等償却