

# 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 >>>](#)

2026年3月23日(月)

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. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026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. 2025年12月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2026年12月期の業績見通し	12
2. Automagicaの子会社化について	14
3. 成長戦略	15
■ 株主還元策	17

## 要約

### AI関連企業を子会社化、シナジー創出で高成長目指す

ロココ<5868>は、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品である顔認証システム、チケットシステム等の事業を展開するIT企業で、オフショア開発拠点として中国とフィリピン、研究開発拠点としてポーランドに子会社を持つ。

※ 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。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）に指定されている（2025年12月末現在）。

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比17.8%増の9,189百万円、経常利益で同14.4%増の505百万円となり、会社計画（売上高8,610百万円、経常利益492百万円）を上回る好決算となった。利益面では、人件費増やポーランドの拠点開設費用などがあったものの増収効果で吸収し、3期ぶりの増益となった。計画比で見ると売上高に対して利益の上振れが小幅にとどまったが、主には業績計画達成により賞与を約50百万円積み増したことが要因で、これら要因を除けば30%を超える増益となったと見られる。

#### 2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は売上高で前期比12.1%増の10,304百万円、経常利益で同19.5%増の603百万円を見込む。ServiceNow事業を中心に各事業で継続的な成長を見込んでいる。利益ベースではのれん償却の計上もあって影響は軽微なもの、生成AI技術を同社の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などに取り入れることでサービス品質並びに生産性の向上を図り、収益成長につなげていく戦略だ。

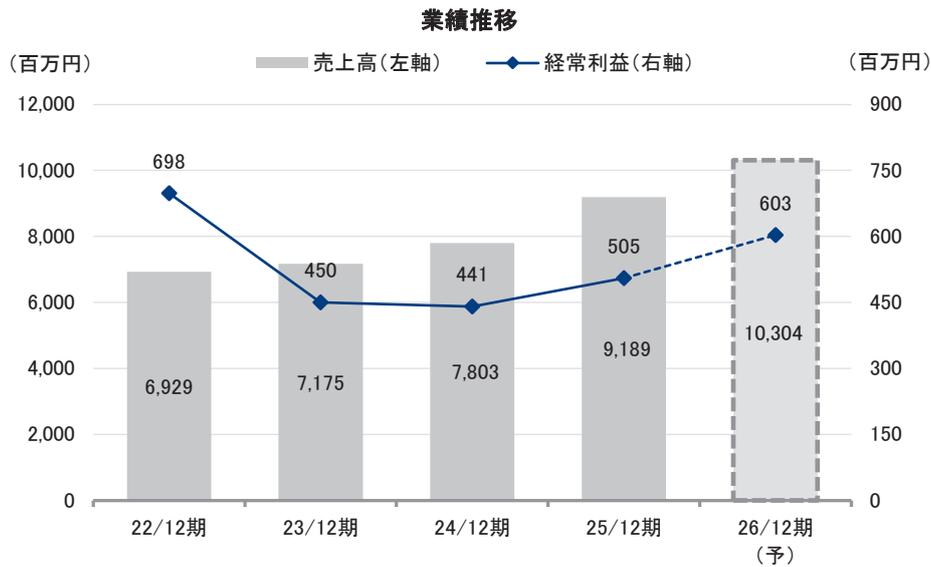
#### 3. 成長戦略と株主還元方針

成長戦略としては、人材投資を継続しながら新規顧客獲得及び既存顧客へのクロスセル・アップセルを通して事業を拡大していく。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化推進を支援し、収益力の向上を目指す。M&Aについても引き続きAI分野を中心に検討する方針だ。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。2025年12月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配の35.0円（配当性向41.0%）を実施し、2026年12月期も同5.0円増配の40.0円（同36.4%）と連続増配を予定している。

要約

Key Points

- ・ 2025年12月期は2ケタ増収増益、過去最高売上を連続更新
- ・ 2026年12月期も主力事業がけん引し、2ケタ増収増益が続く見通し
- ・ AI関連企業の子会社化により、さらなる売上拡大、収益力の強化を目指す
- ・ 2026年12月期の1株当たり配当金は40.0円で3期連続増配を予定



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）氏が大阪で起業した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(株)）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

前職時代に築き上げたネットワークを生かして、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IT市場の拡大によるエンジニア需要の高まりもあって、2012年以降は業績も回復軌道に入った。

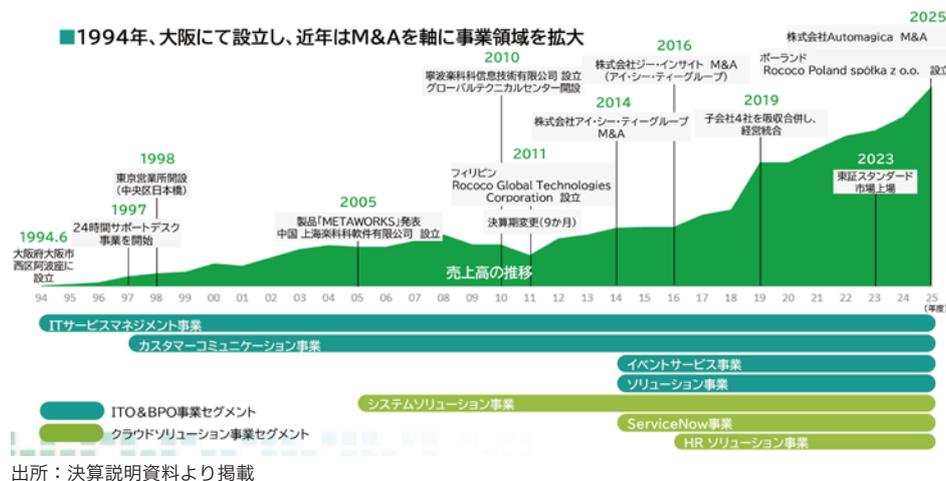
※ 印刷物のレイアウト作業を自動化するソフトウェア。

2014年に(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。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、2025年12月には生成AI関連アプリ及びシステム開発事業を展開するAutomagicaの発行する株式の70.03%を取得し連結子会社化するなど、積極的なM&Aにより事業領域を拡大しながら成長を続けている。また、同年1月に顔認証システムの研究開発拠点としてポーランドにRococo Poland spółka z o.o.を新設した。

※ 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。

2025年12月末時点のグループ体制は、同社及び連結子会社4社で構成され、従業員数(臨時職員含む)は810名(うち、外国籍社員比率13.7%)のうち、7割強となる588名がエンジニアである。

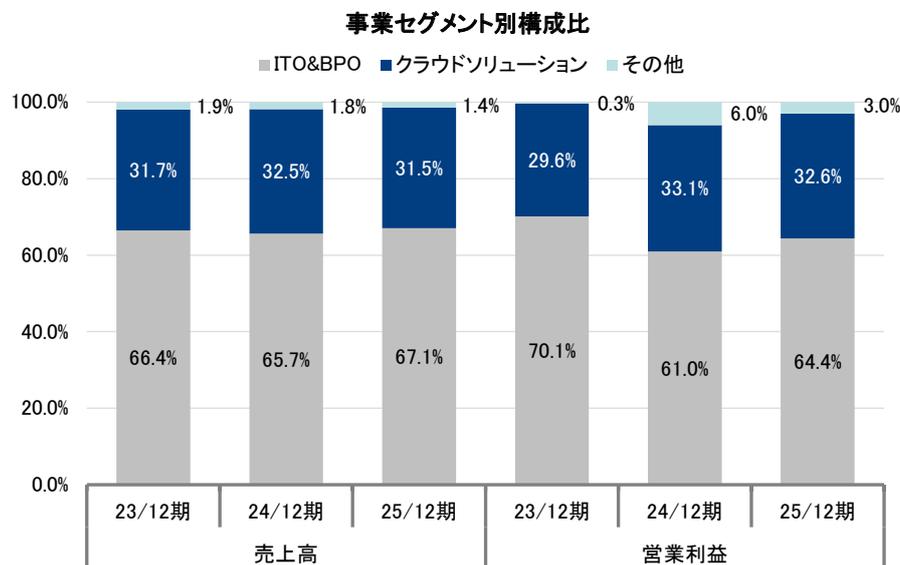
会社沿革



## 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・保守業務等)の3つに区分されている。直近3期間の推移を見ると、売上高、営業利益ともにITO&BPO事業が6割強、クラウドソリューション事業が約3割をそれぞれ占めている。



注：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。2025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6割強、カスタマーコミュニケーション事業が1割強と両事業で大半を占める。イベントサービス事業やソリューション事業はそれぞれ1割弱と小さいものの、イベント事業については粗利率が最も高く安定した収益源となっており、ソリューション事業については成長ポテンシャルが大きいため、注力事業の1つとして位置付けている。

##### 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」シリーズをベースと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、登録された作業者の作業内容や安全・衛生管理記録など「作業者記録」をクラウド上で保存し、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。

## ServiceNow、HRソリューション、システムソリューションの3事業を展開

**(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、2025年12月期の売上構成比はServiceNow事業で5～6割、HRソリューション事業で1割弱、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」は企業が経営のDX化を行うために効果的なプラットフォームサービスとして、従業員で1万人以上のグローバル企業を中心に導入が進んでおり、国内においても年率2ケタ成長が続いている。

会社概要

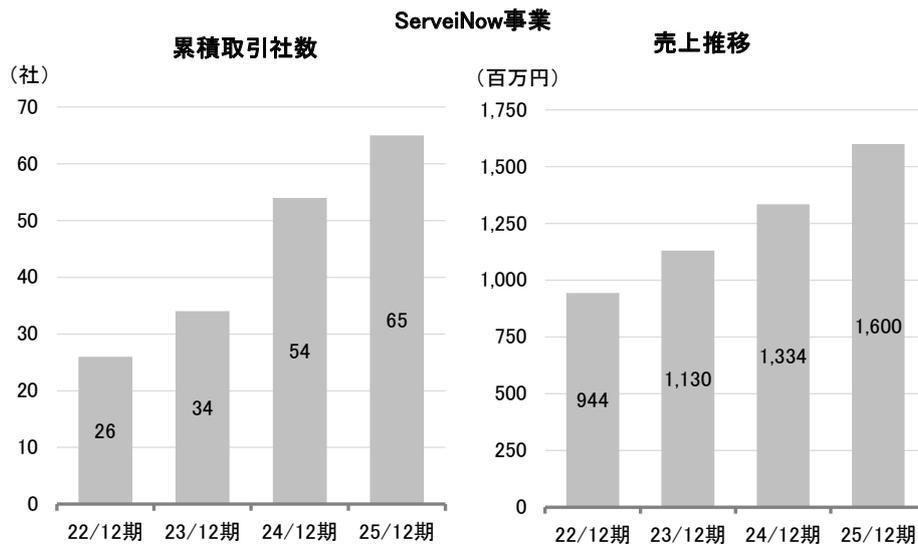
同社はServiceNowが日本展開を本格的に開始して間もない2013年からパートナーとして導入支援に携っており、多くの資格取得者数を育成するとともに数多くの導入実績と高い顧客満足度を獲得してきた。こうした取り組みが評価され、2022年には日系の中堅IT企業として数少ないEliteパートナー※1に認定された。2026年1月には、Human Resources (HR) 製品の分野で国内初となる「Validated Practice※2」の認定も取得した。

- ※1 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、システムサポートホールディングス<4396>の子会社である(株)システムサポートがある。
- ※2 「Validated Practice」認定は、特定のServiceNow製品に関するパートナーの実績と専門性を評価する制度。製品知識、導入スキル、顧客満足度などの指標に基づき、ServiceNowが定める基準を満たしたパートナーに授与され、認定パートナーが高品質なサービス提供力と確かな専門性を備えていることを顧客に保証するもの。

ServiceNowのエンジニア数は2025年12月末時点で123名(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219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の採用・育成に注力し、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。累計取引社数は2025年12月期末で65社、前期末比で新たに11社を獲得した。売上高は既存顧客からの追加発注と新規顧客からの受注により、年率2ケタ成長を続けている。



出所：決算説明資料、ヒアリングよりフィスコ作成

#### 会社概要

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。たとえば、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分野などその他部門のソリューションを導入、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く追加発注の継続につながっている。

#### 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で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高いが、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、フィリピンで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。2025年に顔認証システムの研究開発拠点としてポーランドに子会社を設立しており、現在3名体制で研究開発を行っている。現地では優秀なエンジニアも多く、今後も若干の増員を計画している。

## 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、顧客との直接契約を基本方針としており、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。

### 会社概要

2025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(全取引社数452社中286社)、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)の売上比率が高く、解約率<sup>※1</sup>も年4.5%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も、2025年12月期で7.7%と業界平均の10.2%<sup>※2</sup>を下回っている。

※1 年間解約社数÷ストック型取引社数(6ヶ月以上継続取引のある顧客)。

※2 出所：厚生労働省「令和6年 雇用動向調査結果の概要」

### (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作る「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

### 2025年12月期は2ケタ増収増益、過去最高売上を連続更新

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は売上高で前期比17.8%増の9,189百万円、営業利益で同23.0%増の525百万円、経常利益で同14.4%増の505百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.3%増の317百万円と増収増益決算となった。売上高は連続で過去最高を更新し、各利益も3期ぶりの増益に転じた。

業績動向

2025年12月期連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		会社計画	25/12期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	7,803	-	8,610	9,189	-	17.8%	6.7%
売上原価	4,960	63.6%	-	6,049	65.8%	22.0%	-
販管費	2,415	31.0%	-	2,614	28.5%	8.2%	-
営業利益	426	5.5%	496	525	5.7%	23.0%	5.9%
経常利益	441	5.7%	492	505	5.5%	14.4%	2.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	278	3.6%	331	317	3.5%	14.3%	-4.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は企業の生産性向上や業務効率化のためのIT投資拡大を追い風に、ITO&BPO事業、クラウドソリューション事業ともに2ケタ増収と好調に推移した。売上原価率が前期比2.2ポイント上昇したが、主にはWindows10のサポート終了に伴うパソコンの買い替え需要により、利益率の低いIT機器の販売が急増したこと、またエンジニアの積極採用や賞与の増額もあって労務費率が上昇したことが要因だ。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98名(同20名増)となり、期末のエンジニア数は前期末比30名増の588名となった。

販管費は前期比8.2%増、金額で198百万円増加した。人件費や採用費・教育費等の増加に加えて、ポーランドの研究開発拠点立ち上げに伴う費用が増加要因となった。ただ、その他販管費抑制への取り組み、増収効果により販管費率は同2.5ポイント低下の28.5%となった。営業外収支は同34百万円悪化した。Automagicaの子会社化に係るM&A費用等31百万円を営業外費用として計上したことが主因だ。

会社計画に対しては、売上高、営業利益、経常利益ともに上回ったが、親会社株主に帰属する当期純利益のみ若干の未達となった。想定よりも法人税等調整額が膨らんだことによる。またパソコンを中心としたIT機器の販売増によるもので、約4億円の上振れ要因となった。一方、利益ベースでの上振れが小幅にとどまったのは、業績計画達成に伴い社員への賞与を約50百万円増額したことや、M&A費用を営業外に31百万円計上したことが主因で、これら要因を除けば経常利益は30%台の増益となった。

## ITO&BPO事業、クラウドソリューション事業ともに2ケタ増収増益に

### 2. 事業セグメント別動向

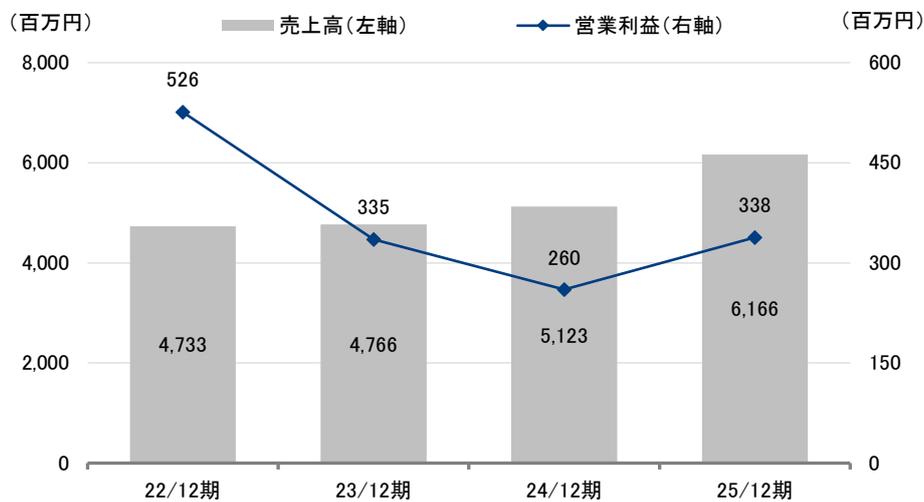
#### (1) ITO&BPO事業

ITO&BPO事業の売上高は前期比20.3%増の6,166百万円、営業利益は同29.9%増の338百万円となり、営業利益は3期ぶりの増益に転じた。売上高は新規顧客・案件の獲得や既存取引先での増員・単価アップが進んだことに加えて、Windows10のサポート終了に伴うパソコンを中心としたIT機器の販売増が増収要因となった。販売ミックスがやや悪化したものの増収効果や派遣単価のアップが利益増に貢献し、営業利益率も同0.4ポイント上昇し5.5%となった。

業績動向

事業別の動向を見ると、ITサービスマネジメント事業は新規顧客・案件の獲得や既存取引先での増員・単価アップ、IT機器の販売増により2ケタ増収と好調に推移した（IT機器の販売増要因を除いても2ケタ増）。カスタマーコミュニケーション事業についても新規顧客の開拓が進み、2ケタ増収と計画どおりに推移した。カスタマーサポート業務については、生成AIによる影響はまだ見られず、企業の旺盛なアウトソーシングニーズを取り込むことができているとしている。イベントサービス事業は受注見通しが立て難いため、売上計画は前期並みの水準を見込んでいたが、新規案件を受注できたこともあり増収となった。いずれの事業も増益に寄与している一方で、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導入案件があった反動により減収減益となった。

**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

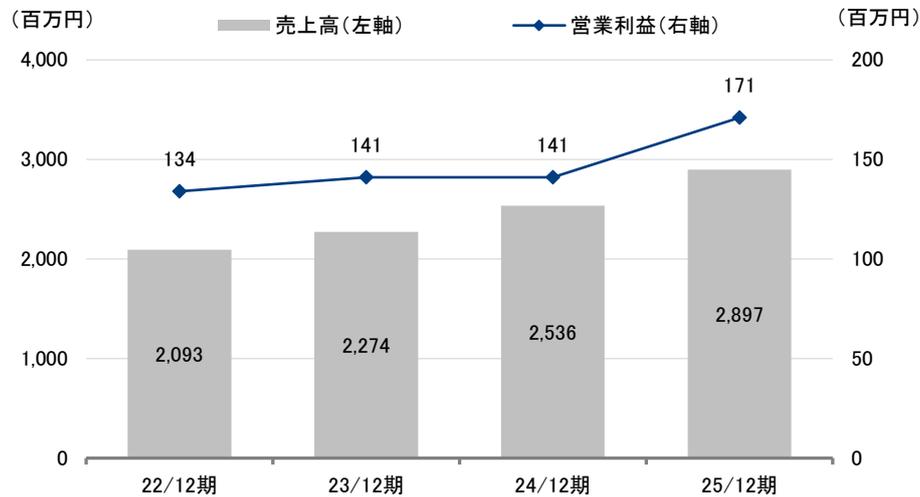
**(2) クラウドソリューション事業**

クラウドソリューション事業の売上高は前期比14.2%増の2,897百万円、営業利益は同21.4%増の171百万円と2ケタ増収増益となり、営業利益率も収益性の高いServiceNow事業の構成比が上昇したことで同0.4ポイント上昇し5.9%となった。

事業別の動向を見ると、主力のServiceNow事業は企業のDX推進を追い風に新規顧客・案件を獲得したことにより、売上高は前期比2割増ペースが続き、利益も2ケタ増益となった。システムソリューション事業では、2024年12月に事業譲受したファンクラブプラットフォーム運営事業（数千万円の売上規模）が上乘せ要因となったほか、既存顧客向けの受注も増加し2ケタ増収となった。ただ、利益に関しては一部案件の外注費が高んだ影響で減益となった。HRソリューション事業は、2024年12月期に既存顧客に対する大型回収案件があった反動や、2025年12月期は製品力向上のための機能拡充に注力し、減収減益となった。

業績動向

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6.2%増の465百万円、営業利益で同38.5%減の15百万円となった。売上高は外部顧客向けが同11.5%減の126百万円と減少したものの、内部取引高がグループ向けの開発保守案件や研究開発受託の増加により同14.8%増の338百万円となった。利益面では、ポーランド子会社の新規設立や一部の子会社の人員増加等による人件費増が減益要因となった。

## AutomagicaのM&A実施により、のれん及び有利子負債が増加

### 3. 財務状況と経営指標

2025年12月期末の資産合計は前期末比656百万円増加の4,997百万円となった。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34百万円減少した一方で、現金及び預金が17百万円、前払費用が48百万円それぞれ増加した。固定資産ではAutomagicaの子会社化により、のれんが344百万円増加したほか、事業拡大を見据えた協業先へのマイノリティ出資により投資有価証券が212百万円増加した。

負債合計は前期末比446百万円増加の2,037百万円となった。M&A資金を借入金で充当したことにより有利子負債が150百万円増加したほか、未払費用が88百万円、未払金が62百万円、買掛金が44百万円、前受収益が36百万円それぞれ増加した。純資産合計は同209百万円増加の2,960百万円となった。配当金111百万円を支出した一方で、親会社株主に帰属する当期純利益317百万円を計上したことによる。

業績動向

経営の安全性指標について見ると、自己資本比率は前期末の63.3%から59.2%に低下し、一方で有利子負債比率は19.2%から22.8%に上昇した。M&Aの実施により有利子負債が増加したためだが、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）では1,268百万円のプラスとなっており、財務内容は健全な状態にあると判断される。収益性についてはROA、ROE、売上高営業利益率ともに若干ながら上昇に転じた。2023年12月期はカスタマーコミュニケーション事業における大型案件の終了が収益悪化要因となり、2024年12月期も一時的なエンジニアの稼働率低下と周年記念事業などの一過性費用の計上が収益性の低下につながったが、2025年12月期はこれらマイナス要因がなくなったことも収益性の改善につながった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	増減
流動資産	2,446	3,518	3,442	3,476	34
(現金及び預金)	1,283	2,141	1,927	1,944	17
(売掛金及び契約資産)	1,023	1,255	1,392	1,357	-34
固定資産	812	859	898	1,520	622
(のれん)	-	40	44	389	344
資産合計	3,261	4,378	4,341	4,997	656
流動負債	1,381	1,328	1,135	1,420	284
固定負債	805	738	455	616	161
負債合計	2,187	2,066	1,591	2,037	446
(有利子負債)	1,236	1,137	526	676	150
純資産合計	1,073	2,312	2,750	2,960	209
(安全性)					
自己資本比率	32.9%	52.8%	63.3%	59.2%	-4.1pp
有利子負債比率	115.1%	49.2%	19.2%	22.8%	3.6pp
(収益性)					
ROA	22.2%	11.8%	10.1%	10.8%	0.7pp
ROE	53.8%	17.1%	11.0%	11.1%	0.1pp
売上高営業利益率	10.0%	6.7%	5.5%	5.7%	0.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年12月期も主力事業がけん引し、2ケタ増収増益が続く見通し

#### 1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高で前期比12.1%増の10,304百万円、営業利益で同16.2%増の610百万円、経常利益で同19.5%増の603百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同29.0%増の409百万円と2ケタ増収増益が続く見通し。

今後の見通し

### 2026年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	9,189	-	10,304	-	12.1%
営業利益	525	5.7%	610	5.9%	16.2%
経常利益	505	5.5%	603	5.9%	19.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	317	3.5%	409	4.0%	29.0%
1株当たり当期純利益(円)	85.29		109.94		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年12月期の基本方針として、1) ServiceNow事業を筆頭に各事業の継続的な成長、2) 顔認証技術の向上により様々なシーンで活用、3) 生成AIの活用で対応品質の標準化・人材不足の補完を実現、4) 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に取り組み、継続的な収益成長と事業基盤のさらなる強化を推進していく。

ITO&BPO事業のうち、ITサービスマネジメント事業はIT機器の反動減が見込まれるものの、引き続き新規顧客の獲得並びに既存顧客向けの増員や単価アップを進めることで増収を見込む。価格交渉については400社超の顧客のうち、採算の低い顧客から順に10%程度の値上げを目標に交渉を進めており、全体では平均で1~2%の単価上昇を想定している。カスタマーコミュニケーション事業は、引き続き新規顧客の開拓により2ケタ増収を目指す。イベント事業は前期比横ばい、ソリューション事業は顔認証システムのイベント会場での導入が増える見通しで2ケタ増収を見込む。ポーランドでの研究開発により顔認証技術の高精度化、高速化を実現したことで、大勢の観客が集まるイベント会場の入場時本人確認システムとして活用される。

クラウドソリューション事業のうち、ServiceNow事業については旺盛な需要が続いている状況に変わりなく、人材育成に注力することで2ケタ増収を見込む。HRソリューション事業では、2年前に大型改修を行った大手顧客のグループ企業にも導入が広がることで2ケタ増収に転じる見通しである。システムソリューション事業については堅調推移を見込んでいる。

費用面では、積極的な人材採用の継続と、2026年4月に給与改定を実施することで人件費の増加を見込んでおり、原価率は前期比で若干上昇する見通しとなっている。販管費も金額ベースでは福利厚生費や研究開発費を中心に増加を見込んでいるが、増収効果により販管費率は低下し、営業利益率は0.2ポイント上昇する計画となっている。なお、2026年春の新卒採用は25名と前年から若干減少するため、中途採用を70名強程度と増やし、全体では前期並みの採用数を計画している。

## AI関連企業の子会社化により、さらなる売上拡大、収益力の強化を目指す

### 2. Automagicaの子会社化について

2025年12月に子会社化したAutomagica(出資比率70.03%、取得価額341百万円)については、クラウドソリューション事業に含める予定で、売上高で数億円、利益ベースではのれん償却71百万円を含めると収支均衡ラインで計画に織り込んでいると見られる。Automagicaは2021年に設立され、「日本企業のAI導入のハードルを下げる」をミッションに掲げ、「カリスマAI」というブランド名で生成AIを活用したシステム・アプリ開発及び業務自動化の支援、SaaS型のAIエージェント(自社サービス)事業を展開している。生成AIの利活用が広がるなか、2024年以降急速に売上を伸ばしており、黒字経営となっている。2025年12月期の業績は10月までの10ヶ月間で売上高208百万円、営業利益10百万円となっており、売上高はAIサービスと受託開発がそれぞれ同規模となっている。

#### Automagica業績推移

(単位：百万円)

	23/12期	24/12期	25/12期(1-10月)
売上高	14	109	208
営業利益	-23	3	10
経常利益	-22	7	9
親会社株主に帰属する 当期純利益	-22	7	9

出所：同社リリースよりフィスコ作成

今後の取り組みとして、同社の顧客先に対してAutomagicaのサービスを提供することで売上拡大を目指すほか、同社が展開している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で生成AI及び自動化技術を活用することで、業務の効率化、コスト削減、サービス品質の向上を実現し、さらなる事業拡大を図る考えだ。また、社内での各種業務(人事部・経理部業務、各事業部の事務作業等)に生成AIを活用することで、業務効率の向上、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の効果も期待される。そのほか既存プロダクト(勤怠管理システム等)に生成AI技術を組み合わせることで、付加価値の高い新規プロダクトを共同開発することも今後検討していく。

生成AIの急速な技術進化及び普及が進むなかで、IT企業にとって生成AI技術を自社製品・サービスに活用し、付加価値向上に取り組むことは成長を図るうえでの必須要件である。今回のM&Aは、同社にとって中長期的な企業価値向上を図るうえでプラスに働くものと弊社では評価している。なお、生成AI分野については今後もシナジーが見込める案件であれば、M&Aを前向きに検討していく意向である。

## 人材投資の強化、既存事業の拡大、生成AIの活用で成長を目指す

### 3. 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) 既存事業の拡大に向けた新規顧客の獲得、既存顧客へのクロスセル・アップセル、3) 顔認証技術の向上と生成AIの活用による社会や企業のDX化支援に取り組むことで中長期的な収益拡大を目指す方針だ。

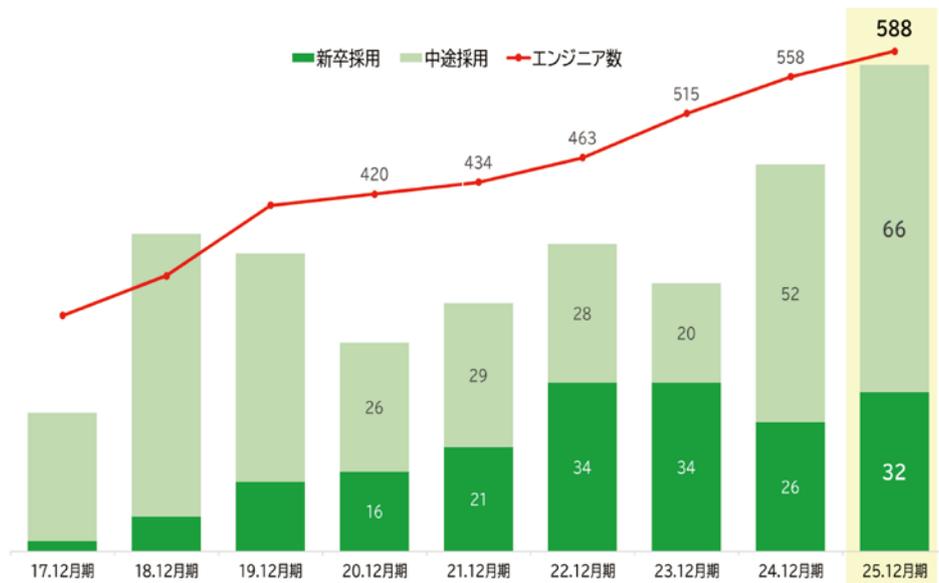


#### (1) エンジニアの採用・育成強化

エンジニアの採用強化施策として、人事制度や福利厚生制度の見直しを進めている。新卒採用については、インターンシップ制度の活用による早期戦力化に取り組んでおり、キャリア採用については60歳以上まで募集範囲を広げて積極的に採用を進めているほか、地方における人材採用を図るべく2025年8月には松江市に「松江BASE」を開設した。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。また、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。2025年12月末時点でエンジニアは588名だが、今後も1割増を目標に採用を進めていくものと見られる。

今後の見通し

エンジニア数と年間採用者数の推移



出所：決算説明資料より掲載

## (2) 既存事業の拡大

既存事業の拡大に向けて、新規顧客の獲得と既存顧客へのクロスセル・アップセルに取り組んでいく。営業強化施策として、2026年2月に広島営業所を新設しており、地域密着体制により事業拡大を目指す。ServiceNow事業についてはDX化ニーズを追い風に旺盛な需要が続いており、Eliteパートナーとして認定されている強みを生かして認定資格者の育成・増員に取り組みながら年率2ケタ成長を目指す。

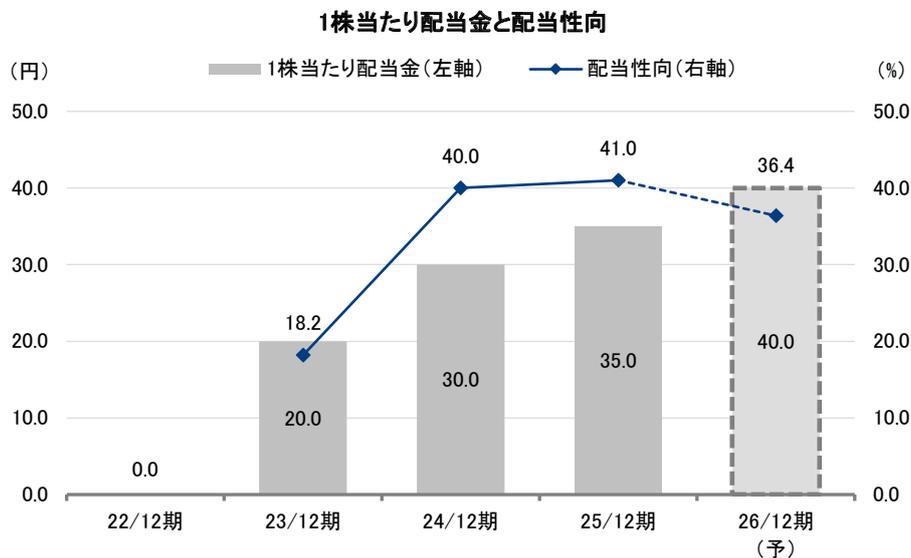
## (3) 顔認証技術の向上と生成AIの活用によるDX化支援

顔認証システムについて、同社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、さらなる性能向上により、利活用シーンの広がりを目指す。イベント会場のほかオフィスや工場の入退室、交通機関の入退場ゲートなど普及余地は大きい。特にイベント分野では、問題になっている転売ヤー対策にもなるため導入が進むことを期待したい。顔認証システムについては限界利益率も高く、売上拡大による利益貢献も大きいだけに、今後の開発動向が注目される。一方、生成AIの活用については既述のとおり、Automagicaとの協業によりシナジー創出を目指す。

## 株主還元策

### 2026年12月期の1株当たり配当金は40.0円で3期連続増配を予定

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ている。配当金については、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。2025年12月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配の35.0円（配当性向41.0%）を実施した。2026年12月期も順調な収益拡大が見込まれることから、同5.0円増配となる40.0円（同36.4%）と3期連続の増配を予定している。



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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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