

2023年11月15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 取締役管理本部長 水野 賢仁
(TEL. 03-3769-0655)

2023年12月期の業績予想について

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す。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2023年12月期 (予想)		2023年12月期 第3四半期累計 期間 (実績)		2022年12月期 (実績)	
		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33銭		96円38銭		174円28銭		
1株当たり配当金	(注3)		—		—		

- (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予定株式数(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。
3. 当社の剰余金の配当は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を目指してまいります。現時点では正確な見積りが困難なため、記載しておりません。

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年11月15日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【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。

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年11月15日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

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ングサービスの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 キッティングサービスとは、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

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年11月15日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

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売上により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、キッキ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しております。外

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年11月15日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

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おります。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・配席業務やチケット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、チケット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高が前年度より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、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

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年11月15日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

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、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

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年11月15日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

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いたしましたが、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。

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年11月15日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

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が見込まれます。

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。

以 上

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年11月15日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。