

|| 企業調査レポート ||

FCE Holdings

9564 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月25日(月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 手厚いサポートとともに「Robo-Pat DX」「Smart Boarding」をワンストップで提供……	01
2. 中期経営計画を策定、2025 年 9 月期に売上高 4,915 百万円、 経常利益 885 百万円を目指す……	01
3. 「Robo-Pat DX」「Smart Boarding」両輪が好調で、2023 年 9 月期は 2 ケタの増収増益…	01
4. 導入社数の増加ピッチや同社戦略から、中期経営計画自体を上方修正する可能性すらある…	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要……	03
2. 沿革……	03
3. 事業概要……	05
■ 事業内容	06
1. DX 推進事業……	06
2. 教育研修事業……	08
3. その他事業……	09
■ 中期経営計画	10
1. ミッションと特徴……	10
2. 中期経営計画……	11
3. 事業別戦略……	13
■ 業績動向	14
1. 2023 年 9 月期の業績動向……	14
2. 2023 年 9 月期のセグメント別業績動向……	16
3. 2024 年 9 月期業績の見通し……	17
4. 中期成長イメージ……	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

「Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」の両輪が好調継続

1. 手厚いサポートとともに「Robo-Pat DX」「Smart Boarding」をワンストップで提供

FCE Holdings<9564>は、DX（Digital Transformation：デジタル化による社会や生活の変革）推進事業で純国産RPA（Robotic Process Automation：パソコン内の業務の自動化）ソフトウェア「Robo-Pat DX」を販売、教育研修事業では、eラーニングで転職者の「即戦力化」などを促進する自社製の社員教育オンライントレーニングシステム「Smart Boarding」や、子どもの「自立力」向上を支援する中高生向けビジネス手帳「フォーサイト」（以下、フォーサイト手帳）、世界的ベストセラー「7つの習慣」を基盤としたプログラム・研修等を販売している。手厚いサポートやワンストップサービス、高採算のストック型収益に特徴があり、人口減少に直面する日本企業に対し、『人』×『Tech』で、人的資本の最大化に貢献することをミッションとしている。

2. 中期経営計画を策定、2025年9月期に売上高4,915百万円、経常利益885百万円を目指す

同社は3ヶ年の中期経営計画(2023年9月期～2025年9月期)を策定し、2025年9月期に売上高4,915百万円、経常利益885百万円を目指している。「Robo-Pat DX」、「Smart Boarding」、フォーサイト手帳のアプリ版「フォーサイトアプリ」を戦略商品とし、「Robo-Pat DX」は紹介パートナー制度の拡大や地方展開、顧客間の横展開など、「Smart Boarding」はOEMパートナーの契約社数拡大、HR（Human Resource：人事研修）サービスとのシステム連携など、「フォーサイトアプリ」は学校向け無料トライアルによるシェア獲得や教育委員会への浸透などにより、それぞれのサービスで成長を目指す。また、2024年9月期中に予定しているホールディングスの解消によって事業間の協力体制が強化されるため、クロスセルも推進していく計画である。

3. 「Robo-Pat DX」「Smart Boarding」両輪が好調で、2023年9月期は2ケタの増収増益

2023年9月期の業績は、売上高4,174百万円（前期比11.2%増）、営業利益581百万円（同28.1%増）と、期初の想定に対してやや強めの着地となった。2022年1月に学習塾運営事業を売却したことによるマイナス影響はあったが、「Robo-Pat DX」の2023年9月期末の導入社数が1,192社（前年同期995社）、「ロボパットマスター認定プログラム」の受講者数も1年少々で2倍の2,000人を突破、さらに「Smart Boarding」の2023年9月期末の導入社数が607社（前年同期468社）、2023年1月に11社でスタートしたばかりのOEMパートナーが9月末に45社となるなど、両輪ともに好調にKPIを伸ばした。なかでもDX推進事業が想定以上に好調となったことから、期末にかけて戦略経費を投入してなお、営業利益は30%近い大幅な増益となった。

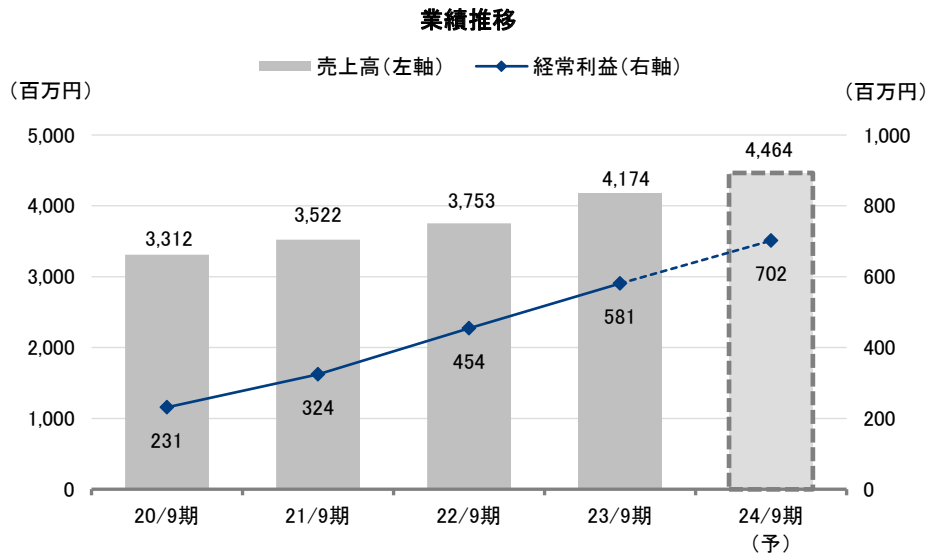
要約

4. 導入社数の増加ピッチや成長戦略から、中期経営計画自体を上方修正する可能性すらある

2024年9月期の業績に関して同社は、売上高4,464百万円(前期比7.0%増)、営業利益702百万円(同20.7%増)と引き続き2ケタ増益を見込んでいる。「Robo-Pat DX」「Smart Boarding」ともに導入社数の伸びが強いため、売上高はやや保守的な印象がある。営業利益はストック型収益であるがゆえなおさら保守的に見えるが、計画を上回った利益の一部については2024年9月期の成長に向けた先行費用として投入する可能性があり、着地は同社予想を若干上回る程度と思われる。今後も中小企業などにおけるRPAやeラーニングに対するニーズは強く、同社も様々な成長戦略を追加的に講じていることから、中期的に両輪の登録社数が想定を超えて伸びていくことが予想される。このため、中期経営計画自体をローリングして上方修正する可能性すらあると考えている。

Key Points

- ・「Robo-Pat DX」「Smart Boarding」ともに手厚いサポートとワンストップサービスが好評
- ・「Robo-Pat DX」など戦略商品を強化、2025年9月期に経常利益885百万円を目指す
- ・「Robo-Pat DX」「Smart Boarding」両輪が好調、中期経営計画自体を押し上げる勢い



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

DX 推進、教育研修を通じて人的資本の最大化に貢献

1. 会社概要

同社は、RPA 製品を開発・提供する DX 推進事業、世界的ベストセラーのビジネス書「7つの習慣」を基盤とした教育研修事業、その他事業の3事業を手がけている。DX 推進事業では純国産 RPA ソフトウェア「Robo-Pat DX」を、コンサルティングサービスを付けて販売している。教育研修事業では、「7つの習慣」のライセンスを受け、学校法人や学習塾向けに「7つの習慣」という授業プログラムやフォーサイト手帳などを、企業向けに eラーニングや研修、コンサルティングなどを提供している。その他事業では、ビジネス書の出版などを行っている。同社グループは、持株会社である FCE Holdings と事業子会社 4 社で構成され、サービス区分としては人財育成コンサルティング、DX 推進コンサルティング、その他の3つのサービスを提供している。同社は、人口減少というリスクにさらされている日本企業に対して、『人』×『Tech』で人的資本の最大化に貢献することをミッションとしている。なお、効率的な運営を目指して、2024年9月期中にホールディングス制度を解消する予定である。

2012年にMEBOにより独立後、積極経営を背景に成長を継続

2. 沿革

同社は2004年2月、ビジネス書「7つの習慣」の考え方を生かして日本の子どもたちの主体性・自律性などを育むことを目的に、(株)C&I Holdings(旧(株)ベンチャー・リンク)の100%子会社(株)FCエデュケーション(現(株)FCEエデュケーション)として設立された。その後2012年にMEBO※によってC&I Holdingsから独立、2013年にはフォーサイト手帳事業、2015年にはDX推進事業を開始した。2017年4月に株式移転により持株会社制に移行した後も、「Robo-Pat DX」や「Smart Boarding」の提供を開始、企業や団体との提携・連携を推進するなど積極経営を背景に成長を続け、2022年10月には東京証券取引所スタンダード市場への上場を果たした。

※ MEBO (Management Employee Buyout) : 企業の経営陣と従業員が一体となり、金融投資家と共同して当該企業を買収する取引。

FCE Holdings | 2023年12月25日(月)
 9564 東証スタンダード市場 | <https://fce-hd.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	概要
2004年 2月	教育サービスの提供を事業目的として、(株)C&I Holdings(旧(株)ベンチャー・リンク)の100%子会社として(株)FCエデュケーション(現(株)FCEエデュケーション)(現連結子会社)設立 日本国内で「7つの習慣®」事業を展開するフランクリン・コヴィー・ジャパン(株)からライセンスを受け、7つの習慣J事業を開始
2010年 9月	C&I Holdings から、学習塾支援事業を吸収分割で承継 企業向け研修事業を営む(株)トレーニング・カンパニー(現(株)FCEトレーニング・カンパニー)(現連結子会社)の全株式を、C&I Holdings より譲受
2010年11月	トレーニング・カンパニーにおいて、外食店舗運営を開始
2013年 4月	FCEエデュケーションの100%子会社として、(株)ゴールデンダイニング(現(株)ダイニングエッジインターナショナル)(現連結子会社)を設立し、店舗運営事業を移管
2013年10月	FCEエデュケーションの100%子会社として、(株)グローバルアカデミーを設立、インターナショナルスクール事業を開始 FCEエデュケーションにて、フォーサイト手帳事業を開始
2015年10月	FCEエデュケーションの100%子会社として、AI inside マーケティング(株)(現(株)FCEプロセス & テクノロジー)(現連結子会社)を設立
2017年 3月	代理店としてRPAソフトウェアの販売事業を開始
2017年 4月	ホールディングス体制への移行を目的として、株式移転により(株)FCE Holdings を設立
2017年10月	RPAソフトウェア「Robo-Pat (ロボパット)」の提供開始
2017年 9月	FCEエデュケーションの子会社であったFCEトレーニング・カンパニー及びダイニングエッジインターナショナルを現物分配により子会社化
2018年 1月	FCEトレーニング・カンパニーにおいて企業向けeラーニング事業(Smart Boarding)を開始
2018年 2月	FCE Holdings において、米国フランクリン・コヴィー社より、『完訳7つの習慣』等の出版ライセンスを取得
2018年 4月	(株)FCEパブリッシングにて、「キングヘアー出版」ブランドでの出版事業を開始
2019年 1月	FCEエデュケーションの子会社であったFCEプロセス & テクノロジー及びFCEパブリッシングを現物分配により子会社化
2021年 9月	FCEパブリッシングにて、「7つの習慣セルフコーチング」プログラムの提供開始
2022年 1月	(株)FCEアカデミーの全株式を外部に売却
2022年10月	東京証券取引所スタンダード市場に株式を上場
2023年 1月	オンライントレーニングシステム「Smart Boarding」OEMパートナー一般公募を開始 FCEエデュケーションとPOPER<5134>の業務提携を開始
2023年 4月	(株)ベネフィット・ワンと連携し、「ベネフィット・ステーション by Smart Boarding」の提供を開始
2023年 5月	石川県能美市教育委員会とFCEエデュケーションがデジタル手帳「フォーサイトアプリ」による教育DXを共同で推進 RPA「Robo-Pat DX」を提供するFCEプロセス & テクノロジーがあおもり創生パートナーズ(青森銀行グループ)と業務提携
2023年 6月	RPA「ロボパットDX」を提供する(株)FCEプロセス & テクノロジーが(株)KMT研究所の事業譲受により、データベースの技術を取得 株式投資型クラウドファンディングなどを運営する(株)FUNDINNOに出資
2023年 7月	(株)FCE Holdings がサイバーエージェント<4751>発のプロダクションチーム「CyberAgent Legit」とプラチナスポンサー契約を締結
2023年 9月	(株)FCEプロセス & テクノロジーが、(株)ヤマダデンキと「Robo-Pat DX」の販売代理店となるパートナー契約を締結
2023年10月	(株)FCEパブリッシングと結婚相談所を展開するIBJ<6071>が業務提携を締結
2023年11月	FENNEL 運営の学生ゲームコミュニティ「Univers」とスポンサー契約を締結 (株)FCE Holdings が全社員AIプロンプトエンジニア化支援事業「ChatFCE」を開始 社員教育プラットフォーム「Smart Boarding」とタレントマネジメントシステム「カオナビ」<4435>がシステム連携
2023年12月	(株)FCEプロセス & テクノロジーと(株)ウィルオブ・ワーク(ウィルグループ<6089>のグループ会社)が「RPAロボパットDX」販売パートナー契約を締結

出所：有価証券報告書及び会社リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

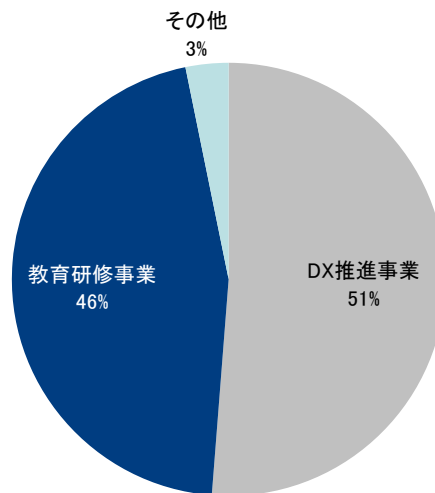
会社概要

高採算のストック型収益の構成比が高い

3. 事業概要

事業はDX推進事業、教育研修事業、その他事業の3事業からなっている。祖業とも言える教育研修事業も着実に成長を続けているが、2015年スタートのDX推進事業の成長スピードが速く、2023年9月期には売上高で教育研修事業を上回ることとなった。また、売上高の増加ほどに人件費などの固定費が増えない、高採算で解約の少ないストック型収益の構成比が高く、DX推進事業で100%、教育研修事業で60%、全体で80%程度となっている。DX推進事業の構成比が高まるほど、同社全体の収益性が向上するという仕組みになっている。なお、持株会社の同社の傘下で、DX推進事業は(株)FCEプロセス&テクノロジー、教育研修事業のEducation(教育)分野はFCEエデュケーション、HR分野は(株)FCEトレーニング・カンパニー、その他事業にあたる出版事業は(株)FCEパブリッシングが事業会社として運営にあっている。

事業ポートフォリオ



注：2023年9月期売上高に基づく数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業内容

IT ツールランキングで1位を獲得した「Robo-Pat DX」

1. DX 推進事業

DX 推進事業では、純国産 RPA ソフトウェア「Robo-Pat DX」を開発、コンサルティングサービスを付けて販売している。RPA とはパソコン内の業務を自動化する仕組みのことで、あらかじめプログラムされたソフトウェアロボットが、オフィスで日常的に行っているパソコン事務作業を自動的に行っている。今後の人口減少社会を見据えて、働き方改革や生産性向上を実現するうえで有効なツールと言われている。なお、「Robo-Pat DX」を構成する技術の一部は(株)PKSHA Associates (PKSHA Technology<3993>の子会社でアシリレラから商号変更)からライセンスの供与を受けている。顧客企業へのライセンス提供は、直接利用契約を締結するほか、全国の販売パートナーを通じて提供している。

同社は「Robo-Pat DX」を、一人ひとりのパソコン業務を自ら自動化することができる「パーソナル RPA」というコンセプトに基づいて開発、現場の業務フローと必要な機能を追究し、継続的に改善を重ねてきた。このため、(1)現場で日々業務に当たっている人が直感的に運用できる操作性、(2)対象アプリケーションを問わない融通性、(3)初期費用がなくリーズナブルな利用料金によるスモールスタート、(4)月ごとの契約によるフレキシブルな運用、(5)1ヶ月間3ライセンスの無料トライアルなど、使いやすいサービスになっている。また、(1)グループの研修ノウハウを生かした丁寧なロボット作成マニュアル、(2)コンサルティングノウハウを生かした個別の直接サポート、(3)「ロボパットマスター認定プログラム」の受講、といった RPA を使いこなすためのサービスをワンストップで提供している。こうした特徴により、従来の売り切りやオプション料金制と違って、導入から3ヶ月で現場が「Robo-Pat DX」を使いこなせるようになるため、RPA 製品の導入にハードルを感じている中堅・中小企業や部門単位で導入を検討している大企業に業種を問わず非常に好評で、チャーンレート(解約率)も1%台*と大変低くなっている。

* 他社にない個別サポートの効果が抜群で、個別サポートを開始してまもなくチャーンレートが5%台から1%台へと下がり、その後も徐々に下がっている模様である。

RPA 市場は2ケタ以上の伸びを継続しており、普及期に入ってきたと見られている。しかし、RPA の普及率が依然10%程度に留まると言われるなか、特に中堅・中小企業において、働き方改革や生産性向上に向けて RPA 導入のニーズは強い。こうした市場では、同社の特徴である使いやすく手厚いサポートサービスが求められており、2015年に販売をスタートした「Robo-Pat DX」は、導入社数が2019年9月期末に約450社、2023年9月期末には1,192社に達するなど急速にシェアを拡大しており、今後も市場を上回る伸びを続けることが期待されている。

事業内容

販売は当初からの Web 広告に加え、営業から契約、サポートまでを守備範囲とする代理店、リード（見込み客）獲得に絞った紹介パートナー制度を通じて行われている。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）後は展示会の利用も多くなってきた。ライセンスの種類と料金は、ロボットの動作シナリオをパソコンに作成登録して実際に作業できるまでサポートするフル機能版が 12 万円 / 月・台（税抜き）、実行専用版が 4 万円 / 月・台（税抜き）になる。一般的にフル機能版 1 台、実行専用版 1 台となっていることが多く、顧客当たりの平均単価は 16 万円 / 月程度である。ほかに、1 つのライセンスを複数のパソコンで共有できるフローティングライセンスもあり、複数部門や複数拠点をまたいで活用できるためコスト削減につながると喜ばれている。同社の収益という点では、PKSHA Associates に売上高の 3 割のライセンス料を支払っているが、人件費や広告費など固定費的な費目が多いことからストック収益性が高く、既に損益分岐点を超えて利益獲得期入りしている。

このような「Robo-Pat DX」に対する評価は非常に高く、2023 年 3 月に「BOXIL SaaS AWARD 2023」において、2 年連続で RPA 部門第 1 位、導入事例セクション 医療・製薬業界部門第 1 位を獲得した。また、5 月には、使いやすさとサポートの厚さが評価され、RPA のみならず IT ツール全ジャンル約 7,300 製品が揃う「ITreview Best Software in Japan 2023（通称「ユーザーが選ぶ最強 IT ツールランキング）」」で、弥生会計や ZOOM など錚々たるソフトウェアが並ぶなか第 1 位を獲得した。なお、同社は 2023 年 6 月、(株)KMT 研究所が運営するソフトウェア Visual Center1 及び Visual CenterX に関する全事業を譲受した。これによりデータベースの管理が、データの関連性を相対的な位置で認識するエクセルから、オブジェクトとして各情報に関連付けられる「Pat Link DB」へとバージョンアップされる。このため「Robo-Pat DX」の利便性が向上することが予想され、「Robo-Pat DX」の人気は一層高まることになろう。

「Robo-Pat DX」の収益構造と料金体系



出所：決算説明資料より掲載

ポテンシャルが大きい「Smart Boarding」

2. 教育研修事業

教育研修事業は、学校や学習塾を対象とする教育事業と、企業の HR を対象とする研修事業に分けることができる。教育事業では、ビジネス書「7つの習慣」を日本の子どもたち向けにアレンジした「7つの習慣」®という授業プログラムの提供や、累計160万部の発行を誇る中高生向けのビジネス手帳「フォーサイト手帳」の販売、インターナショナルスクールの運営などを行っている（学習塾運営事業は2022年1月に売却）。研修事業では、eラーニングで転職者の「即戦力化」などを促進する社員教育オンライントレーニングシステム「Smart Boarding」や研修・教育コンサルティング、組織にPDCAサイクルを定着させる会議型コンサルティング「xDrive」などを提供している。売上高は祖業とも言える教育事業が研修事業の2倍以上を稼いでいるが、現状は研修事業が急速にキャッチアップしているところである。

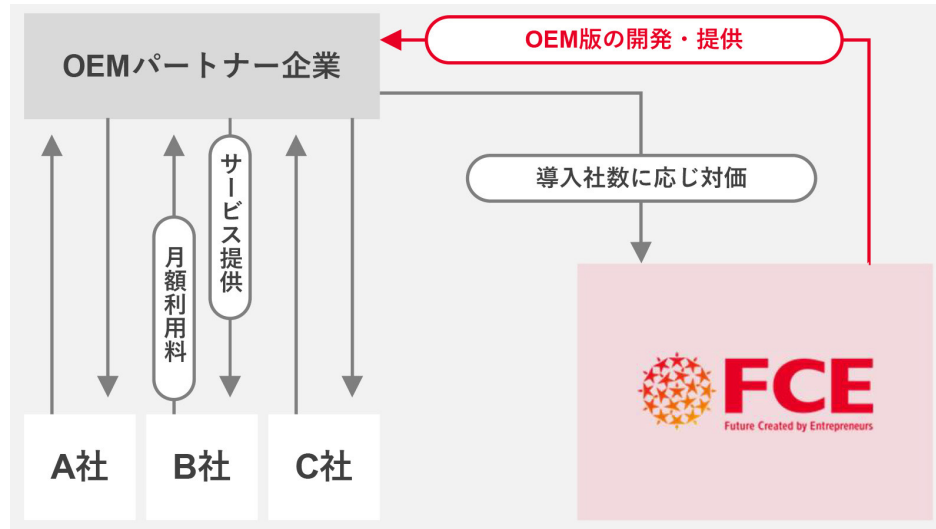
研修事業のコア商材が「Smart Boarding」である。eラーニングによる学びとオンラインレッスンによるトレーニングからなる、転職者を「即戦力化」することも可能な社員教育システムで、単なるeラーニングではなく、LMS（Learning Management System）やライブ型オンライントレーニング、自社のコンテンツの実装なども可能となっており、「Smart Boarding」だけで社員教育から管理までワンストップで行うことができる。このため、採用した人材の早期戦力化だけでなく、従業員のエンゲージメント向上による離職防止やリスクリングのニーズも取り込んで導入社数が順調に増加、2019年9月期末に99社だった導入社数が、2023年9月期末には607社に達した。現在は直販が中心だが、チェーン店やコーチングスクール、HR系コンサルなど人材育成や技能向上を事業とする企業を対象にしたOEMパートナーの拡大や、他社HRサービスとのシステム連携などによる販売ルートの拡張を進めているところである。

eラーニング市場は、参入企業が多く競争も厳しいが、生産性の向上や業務の効率化を進めたいという企業側のニーズがさらに強く、また集合研修より個別研修のほうが効率がよいという理解がコロナ禍後においても浸透を続けているため、2ヶ月前後で伸びているようだ。なかでも同社の「Smart Boarding」は、スタンダードタイプで毎月約3万円という低価格のうえ、ライブ型のオンライントレーニングというアウトプットの機会も料金に含んでいることから大変好評である。足元はまだ分母が小さく人材への先行投資期からようやく抜け出しつつある局面だが、市場を大きく上回る数10%の伸びを示しているようだ。「Smart Boarding」はこのようにポテンシャルが大きいというえ、フロー型収益の多い教育研修事業の中でも好採算で解約が少ない傾向のあるストック型収益のため、今後、教育研修事業の成長と収益改善に貢献していくものと思われる。

教育事業で注力しているのが、これもストック型収益のフォーサイト手帳である。これは、中高生など子どもたちが日々の振り返りを通して、自分の人生を自ら切り拓いていく「自立力」の向上を支援するツールで、紙版を1冊700円で発行しており、中高生向けビジネス手帳の市場ではトップシェアを誇っている。現在、GIGAスクール構想の流れを受け、フォーサイト手帳をデジタル化した「フォーサイトアプリ」の展開を進めているところである。学校向けの無料トライアルをスタート、石川県能美市の教育委員会との共同推進も開始、今後は他の自治体との共同推進を進める方針である。また、ターゲットを広げて学習塾向けにも提供していく考えで、学習塾向けの業務管理プラットフォーム「Comiru」を提供するPOPERと提携し、「Comiru」に「フォーサイトアプリ」を実装した。

事業内容

「Smart Boarding」ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

ベストセラー「完訳7つの習慣」を出版

3. その他事業

その他事業では、「キングベアー出版」の名称で、一般消費者向けに日本国内で250万部のベストセラーとなった「完訳7つの習慣」などのビジネス書を出版している。「ありたい自分になるために、客観的に自分と対話する(セルフコーチング)」技術を高めることで、自分の持つ「無意識の思い込み」に気づき、より自由に自分らしく生きるきっかけを手に入れる「自己対話力」を高めるための「7つの習慣セルフコーチングプログラム」(講座型)も提供している。また、ベストセラーである「完訳7つの習慣」を出版することで、教育研修事業などのステイタス向上にもつながっている。

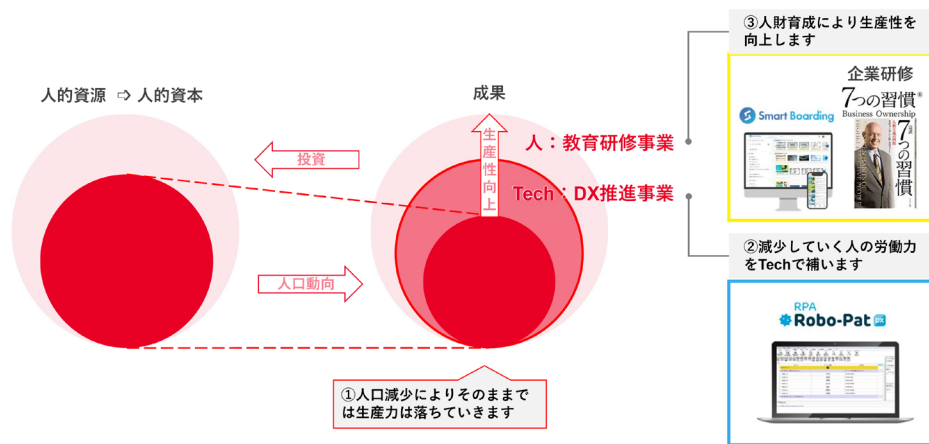
■ 中期経営計画

人的資本の不足を補い、パフォーマンスを向上させる

1. ミッションと特徴

日本では、人口減少による生産力の低下が予測されているが、これをどのようにカバーしていくかが重要な課題となっている。こうした課題を解決するには、人的不足をカバーするテクノロジーと人的パフォーマンスを向上させる投資が必要となる。同社は、人口減少というリスクにさらされている日本企業に対して、「チャレンジあふれる未来をつくる」というパーパスを策定し、「『人』×『Tech』」で、人的資本の最大化に貢献する」というミッションを実践している。具体的には、DX推進事業の「Robo-Pat DX」などテクノロジーによって人的資本の不足を補い、教育研修事業の「Smart Boarding」などによって人的資本のパフォーマンス向上をサポートし、企業の生産力向上を支援している。同社の特徴は、人的資本の最大化に向けて、DX推進事業と教育研修事業の両輪を有していること、両輪ともに商品・サービスを提供するだけでなくコンサルティングサポートも提供していることにある。片輪でサポートが別料金という運営が多い他社と最も差別化された点であり、ランキングで高評価を得る所以でもある。

ミッションと両輪の関係

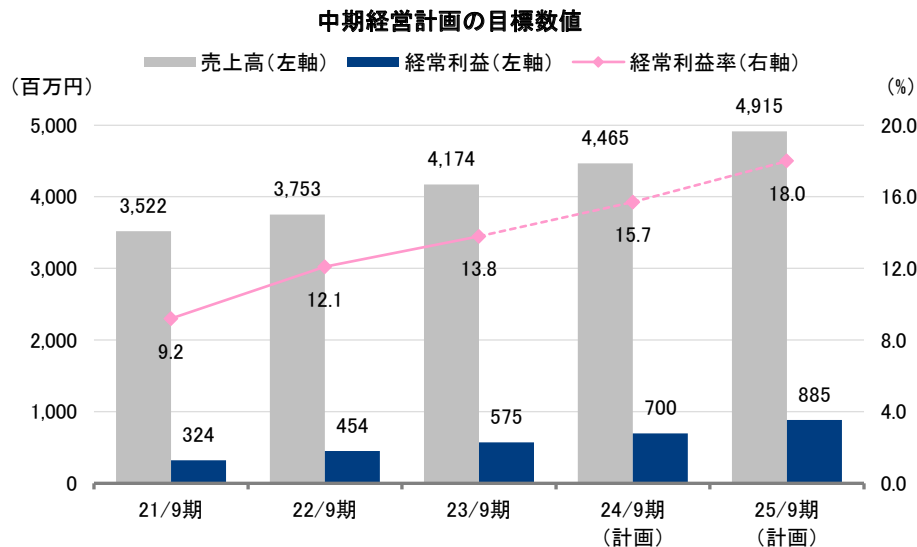


出所：決算説明資料より掲載

「Robo-Pat DX」、「Smart Boarding」、 「フォーサイトアプリ」を重点強化

2. 中期経営計画

同社は2023年5月、3ヶ年の中期経営計画（2023年9月期～2025年9月期）を策定した。売上高は毎期10%以上の成長、ストック型収益が積み上がり続けることで経常利益率は毎期25%以上の成長を見込み、2025年9月期に売上高4,915百万円、経常利益885百万円の達成を目指している。その前提として、「Robo-Pat DX」、「Smart Boarding」、「フォーサイトアプリ」を重点的に強化することで、導入社数・校数を戦略的に伸ばしていく計画である。

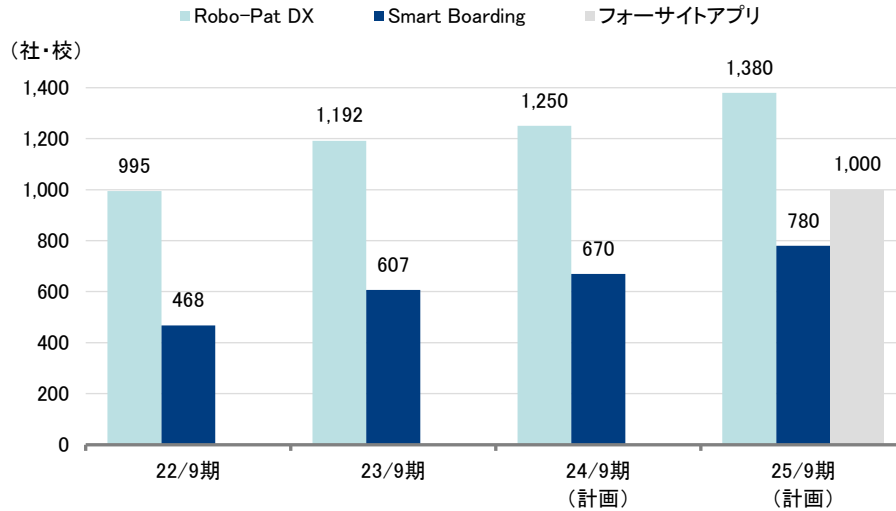


注：中期経営計画の期間は23/9期～25/9期だが、23/9期は実績値
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

各サービスのKPIだが、「Robo-Pat DX」の導入社数は、短期的に紹介パートナー制度の拡大や地方展開、顧客間の横展開、中期的には業種特化事例によるクライアントの拡大、教育研修事業とのシナジーにより、2025年9月期末に1,380社以上を計画している。「Smart Boarding」の導入社数は、短期的にOEMパートナー契約社数の拡大や社員教育の仕組み作りのためのコンサルティングサポート、中期的にはタレントマネジメントシステムなどHRサービスとのシステム連携やDX推進事業とのシナジーにより、同780社以上を目指す。「フォーサイトアプリ」の導入校数は、短期的に学校向けの無料トライアル（24年度以降に有料化の予定）によるシェア獲得や教育委員会への浸透及び商品力の強化、中期的にはPOPERの学習塾向け業務管理プラットフォーム「Comiru」に実装することによる学習塾マーケットでの圧倒的シェアの獲得により、同1,000校を一気に達成する意向である。なかでも「Smart Boarding」の導入社数拡大は、教育研修事業内でのアップセルやクロスセルにだけでなく、DX推進事業とのクロスセルにつながる重要な位置付けにあるサービスと考えられる。また、「フォーサイトアプリ」はトライアル中ゆえ売上利益とも中期経営計画に織り込んでおらず、想定通り導入校数が伸びれば業績へのプラスオンが期待できる。

中期経営計画

KPIの推移(期末導入の計画)



注：いずれも期末導入数。中期経営計画の期間は23/9期～25/9期だが、23/9期は実績値
 出所：決算説明資料、会社説明会資料よりフィスコ作成

営業面で重視しているのがクロスセルである。「Robo-Pat DX」の顧客1,192社(2023年9月期末)と、「Smart Boarding」の顧客607社(同)や教育研修事業の顧客3,000社以上は、それぞれの事業が独自に成長してきたため重複する顧客が少ない。一方、DX推進事業では研修コンサルティング、なかでも人財育成に関する相談が増えており、教育研修事業では世の中の傾向と同様にDXニーズが強まっている。特に「Smart Boarding」の導入をきっかけに、人財育成ツールとして「Robo-Pat DX」を導入する顧客が増えており、同社の様々な商品・サービスへの入り口として「Smart Boarding」の導入社数が重要なKPIとなってきた。いずれにしろ、顧客間でクロスセルしていくことで、同社の成長は確度を上げ、スピードを速めていくと考えられる。さらに同社は、2024年9月期中を目処にホールディングス制度を解消することを検討している。ホールディングス制度の解消によって事業間の壁が低くなるため、クロスセルがよりスムーズに実施されることが予想される。さらに、より大きな事業間シナジーや人財交流の活性化、施策遂行スピードの加速、コストダウンなども期待できる。

紹介や連携により導入数増加と平均単価上昇を狙う

3. 事業別戦略

(1) DX 推進事業

「Robo-Pat DX」では順調な Web 広告を継続するとともに、紹介パートナー制度の拡大や業種内のクライアント紹介など横展開を図る。具体的には、高確率でトライアルや成約に結びつきやすい税理士事務所からの地場有力企業の紹介や、サイボウズ<4776>の業務改善プラットフォーム「kintone」との連携、東北地方の中小企業とつながりがあるあおり創生パートナーズ(株)((株)青森銀行100%出資会社)との業務提携のような地方銀行との連携などにより、導入社数を伸ばす方針である。なかでも税理士業界との連携は、地場有力企業の紹介のみならず、電子申告や申告書の作成など税理士業務のセット販売や税理士法人によるセミナーや研修会を通じて、リードを取り込むことができる。加えて、同社が得意とする現場へのサポート対応や、「ロボパットマスター認定プログラム」受講者数増加をテコに、顧客企業内の部門を超えた横展開によるアップセルを図るとともに、ホールディングス制度の解消をテコにクロスセルを進め、顧客ごとの平均単価を向上させる計画である。

DX 推進事業拡大戦略の進捗

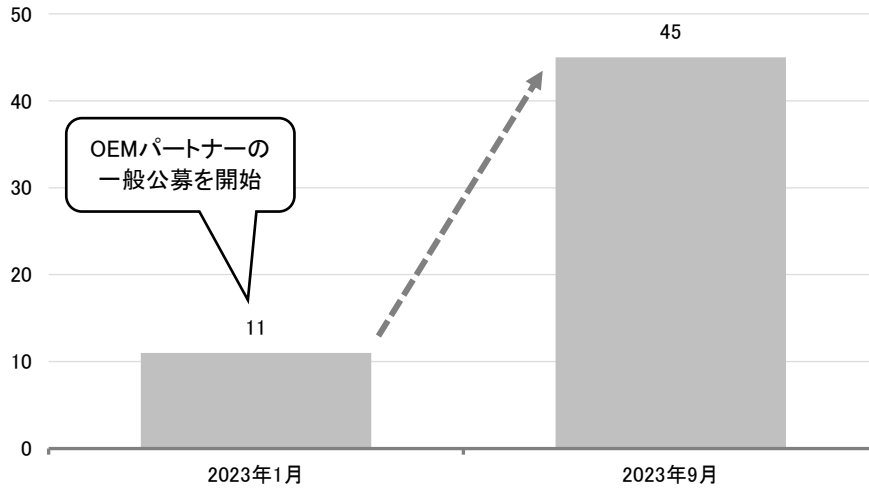


(2) 教育研修事業

「Smart Boarding」では、顧客へのサポートサービスが可能な OEM パートナーを通じて客数の増加を図っているが、2023年1月に11社でスタートした OEM パートナーは2023年9月に45社に達し、既に強力な戦力となってきた。加えて、研修につなげる営業や「Robo-Pat DX」とのクロスセル、他社の HR 関連システムとの連携などにより平均単価の上昇を進める。また、タレントマネジメシステム「カオナビ」との連携によって、「Smart Boarding」のユーザー情報や受講履歴を一元管理することで効率的かつ効果的な人財管理と育成が可能になるなど、商品力の向上も鋭意進めている。一方、「フォーサイトアプリ」に関しては、現在1年間の無料トライアル中だが、2025年9月期には有料で1,000校の導入を計画している。このため、教育委員会と連携して地域内の学校を攻略できるよう商品力を強化するとともに、POPERの「Comiru」と連携してフォーサイト手帳が導入されていない学習塾への導入も積極化していく考えである。

中期経営計画

OEMパートナー数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

DX 推進事業が想定以上に好調だった

1. 2023年9月期の業績動向

2023年9月期の業績は、売上高が4,174百万円（前期比11.2%増）、営業利益が581百万円（同28.1%増）、経常利益が575百万円（同26.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が318百万円（同6.6%増）とストック型収益が積み重なって2ケタの増収増益、期初の同社想定に対してやや強めの着地となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益については、特別損失で投資有価証券評価損が発生したため、前期比の伸び率が1ケタに留まり、期初想定に対してもややピハインドとなったようだ。

2023年9月期業績

(単位：百万円)

	22/9期		23/9期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	3,753	100.0%	4,174	100.0%	11.2%
売上総利益	2,545	67.8%	2,876	68.9%	13.0%
販管費	2,091	55.7%	2,294	55.0%	9.7%
営業利益	454	12.1%	581	13.9%	28.1%
経常利益	454	12.1%	575	13.8%	26.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	299	8.0%	318	7.6%	6.6%

出所：決算短信、決算説明会資料等よりフィスコ作成

業績動向

日本経済は、新型コロナウイルス感染症の感染法上の5類への分類引き下げが実施され、経済活動の正常化が進むものと期待される一方で、資源価格の高騰や金融資本市場の変動など、先行き不透明な状況が続いている。また、DX推進事業に関連する業界では、出社やリモートなど働き方を問わず自動化や生産性改善に対するニーズが続いており、市場環境は良好な状況が続いた。教育研修事業に関連する研修業界は、DXが急速に進む社会環境のなかDXに対応した人財育成の必要性が高まり、リスクリング関連を中心にeラーニング市場の拡大が続いた。教育業界では、文部科学省の掲げる「GIGAスクール構想」の下、学校におけるICT環境の整備・強化が継続的に進んでおり、加えて初等・中等教育向けのデジタル学習環境を整備する「学習eポータル」というコンセプトも広がってきた。こうした環境下で、同社は「チャレンジあふれる未来をつくる」というパーパスと「『人』×『Tech』で人的資本の最大化に貢献する」というミッションに基づき、事業の拡大と収益性の向上に取り組んだ。

この結果、売上高は、2022年1月に学習塾運営事業を売却した影響による減収はあったが、DX推進事業がけん引して2ケタ増収を達成することができた。特にDX推進事業が想定以上に好調となったことから、売上高は期初想定を上回ることとなった。利益面では、ストック型収益の伸びにより売上総利益率の向上が進み、事業拡大に伴って人件費は増加したものの販管費の伸びを売上高の伸び以下に抑えることができたため、学習塾を売却したことによる減益や期末にかけて投入した人財育成・営業強化のための戦略経費の影響を吸収、2ケタ増益を達成することができた。なお、学習塾運営事業の売却や上場費用の発生などの特殊要因を除くと、売上高が前期比13.1%増、経常利益が同34.2%増となるなど好調さが一層際立つ。

同社は提携やM&Aなどの事業戦略も積極的に展開した。2023年9月期第4四半期から足元にかけてだけでも、(株)ヤマダデンキが「Robo-Pat DX」の販売代理店となるパートナー契約の締結、プロンプトエンジニア育成サービスの提供、婚活関連サービスのIBJ<6071>との業務提携などを進めた。「7つの習慣」では、サイバーエージェント<4751>発のプログラマースチーム「CyberAgent Legit」及びFENNELが運営する学生ゲームコミュニティ「Univers」とスポンサー契約を締結、「7つの習慣セルフコーチング」研修やプロモーション活動の支援を展開する方針である。また、プロ野球のヤクルトスワローズやJリーグの川崎フロンターレなどに対して「7つの習慣セルフコーチング for athlete」の研修を実施しているが、今後は学校への展開を進める考えである。

このなかで注目されるのが、AIプロンプトプラットフォーム「ChatFCE」である。競争はあるが市場が大きく広がると予測される有望なAI市場をターゲットにしたプロンプトエンジニア育成サービスで、月額定額のeラーニングでAIに精通した人財を育成することができる。同社としては、「Robo-Pat-DX」を導入した顧客をリードに2024年9月期中には正式に発売し、AI市場における一定のポジションを確保する方針である。また、IBJとの業務提携では、「7つの習慣セルフコーチング婚活編～まずは自分を好きになる～」の検定講座をIBJメンバーズ(IBJの提携先結婚相談所)に対して開講する予定である。セルフコーチングを通して会員一人ひとりの主体性を高め、結婚に対する価値観を明確にするとともにマッチングを支援、成婚率の向上を目指す。

「Robo-Pat DX」「Smart Boarding」ともに好調

2. 2023年9月期のセグメント別業績動向

セグメント別の業績動向は、DX推進事業が売上高2,139百万円（前期比20.7%増）、セグメント利益405百万円（同60.8%増）、教育研修事業が売上高1,901百万円（同3.3%増）、セグメント利益185百万円（同1.9%増）となった。期初想定に対して、DX推進事業は好調な着地、第1四半期に学習塾運営事業売却による売上減少のあった教育研修事業は、第2四半期以降着実に売上を積み上げたがわずかながら未達となったようだ。

2023年9月期セグメント別業績

（単位：百万円）

売上高	22/9期		23/9期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
DX推進事業	1,772	47.2%	2,139	51.2%	20.7%
教育研修事業	1,841	49.1%	1,901	45.6%	3.3%
その他	139	3.7%	133	3.2%	-4.2%

調整前 セグメント利益	22/9期		23/9期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
DX推進事業	252	14.2%	405	19.0%	60.8%
教育研修事業	181	9.9%	185	9.7%	1.9%
その他	-17	-12.8%	-18	-13.7%	2.7%

出所：決算短信、決算説明会資料等よりフィスコ作成

(1) DX推進事業

「Robo-Pat DX」については、引き続き現場の業務フローと必要な機能を追求することで、パソコン作業の使い勝手をよくするための改善を継続的に重ねた。また、さらなる事業拡大に向けて広告宣伝などを積極的に行い、特にWeb広告はある程度効率的な運用が可能となったため、コロナ禍が落ち着きを見せ開催頻度が増えてきた展示会などリアル広告を強化した。展示会でRPAや「Robo-Pat DX」に注目してもらい、Webで注文をもらうというようなWebとリアルの相乗効果もあったようだ。販売戦略として、Web広告や展示会のほか、従来行っていた営業活動により契約を獲得しサポートまで行う代理店に加えて、単にリードを紹介するだけであるとは同社の直販部隊が契約に持ち込むパートナー制度を導入したが、このパートナー制度による紹介が非常に増えたようだ。

この結果、「Robo-Pat DX」の導入社数は2023年9月期末時点で1,192社（前年同期995社）となった。現場の最前線で業務にあたりながらRPAを使いこなせるようになるため「ロボパットマスター認定プログラム」も大変好評で、受講者数は1年少々で2倍の2,000人を突破した。特に「ロボパットマスター認定プログラム」は、チャーンレートの低下や顧客による社内横展開や他社への波及につながっており、同社にとっても効果は大きかったと言えよう。

業績動向

(2) 教育研修事業

研修事業においては、人材強化を進めたい企業による e ラーニングに対するニーズが強まっていることを背景に、「Smart Boarding」が引き続き伸びており、導入社数も 2023 年 9 月期末時点で 607 社（前年同期 468 社）となった。これは、OEM パートナーが 2023 年 1 月スタート時の 11 社から 9 月末には 45 社となったことが主因で、OEM パートナーは、「Smart Boarding」をメニューに取り入れている HR 系コンサル企業を中心に増加したようだ。このため「Smart Boarding」の売上額はまだ小さいが、数 10% のペースで伸びている模様である。

教育事業は、2022 年 1 月に学習塾運営事業を外部へ売却したことによる減収・減益の影響を受けたものの、その他の既存事業が全般的に堅調に推移した。なかでも手帳の販売に関しては、学校単位で営業する通常の手帳は得意としており順調だったが、「フォーサイトアプリ」は、現場の各学校でやり方が異なるため教育委員会での採用がやや遅いようで、利便性の高いアプリゆえ今後の巻き返しに期待したい。

(3) サービス別売上高

なお、サービス別の売上高は、DX 推進事業に教育研修事業の Education DX と HR DX を加えた DX 推進コンサルティングサービスでは、「Robo-Pat DX」が引き続き拡大したことに加え、企業向け HR DX サービスの「Smart Boarding」のけん引もあり、売上高は 2,492 百万円（前期比 22.4% 増）となった。教育研修事業のうち Education と HR の分野の人財育成コンサルティングサービスは、Education 分野で学習塾運営事業売却の影響を受けたものの、その他の Education 分野の事業が堅調に進捗、HR 分野でも全体として順調に推移したため、売上高は 1,548 百万円（同 0.8% 増）と増収を確保することができた。

中計を上回るペースの導入社数

3. 2024 年 9 月期業績の見通し

2024 年 9 月期の業績に関して、同社は、売上高が 4,464 百万円（前期比 7.0% 増）、営業利益が 702 百万円（同 20.7% 増）、経常利益が 700 百万円（同 21.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 450 百万円（同 41.1% 増）と 2 ケタ増益を見込んでいる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増加率が大きいのは、2023 年 9 月期に発生した特別損失がなくなったためである。

2024 年 9 月期業績見通し

（単位：百万円）

	23/9 期		24/9 期		増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	4,174	100.0%	4,464	100.0%	7.0%
売上総利益	2,876	68.9%	-	-	-
販管費	2,294	55.0%	-	-	-
営業利益	581	13.9%	702	15.7%	20.7%
経常利益	575	13.8%	700	15.7%	21.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	318	4.5%	450	10.1%	41.1%

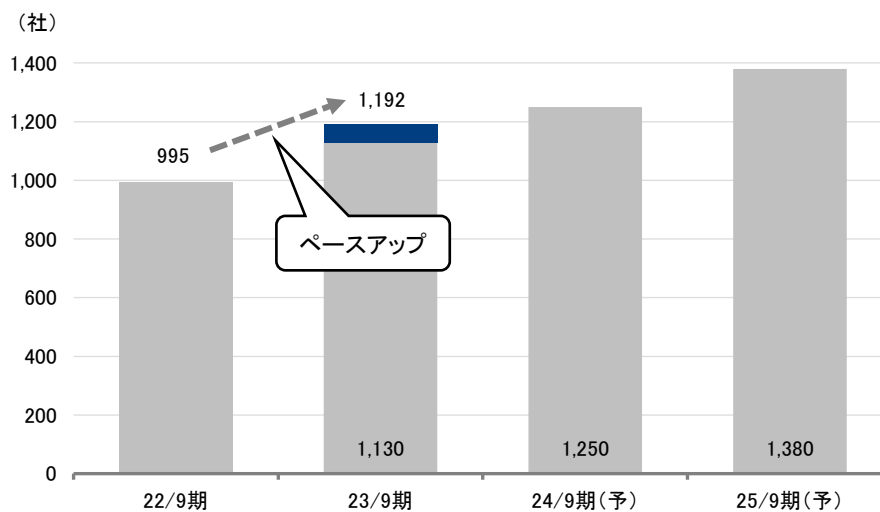
出所：決算短信、決算説明会資料等よりフィスコ作成

業績動向

日本経済は引き続き先行き不透明な状況にあるが、RPA や e ラーニングへのニーズは底堅く推移すると見られている。このような想定の下、同社は引き続き積極的に事業展開するとともに、環境変化に適宜・適応することで業績向上に努めていく考えである。売上高については、「Robo-Pat DX」、「Smart Boarding」ともに導入社数がここまで想定を超えて伸びていることから、同社の予想は保守的という印象である。営業利益は、ストック型収益であるがゆえに売上が伸びるほどに収益性が向上するため売上高以上の伸びとなる見込みだが、計画を上回った利益の一部については、2024年9月期の成長に向けた先行費用として投入される可能性があるため、着地は同社予想を若干上回る程度になると思われる。

事業別に見ると、DX 推進事業は、引き続き生産性向上のニーズを捉えながら、市場の拡大に併せて導入企業の開拓や既存導入企業のライセンス数増加を図る。加えて、業界特化型シナリオのセット販売や KMT 研究所から事業譲受したデータベース事業の展開を進める計画である。このため、2023年9月期において「Robo-Pat DX」導入社数が中期経営計画の予想値を上回って推移しており、今後も同様のペースが見込まれるため、2024年9月期も登録社数、売上高ともに上振れる可能性が高いと予想する。

「Robo-Pat DX」導入社数の推移

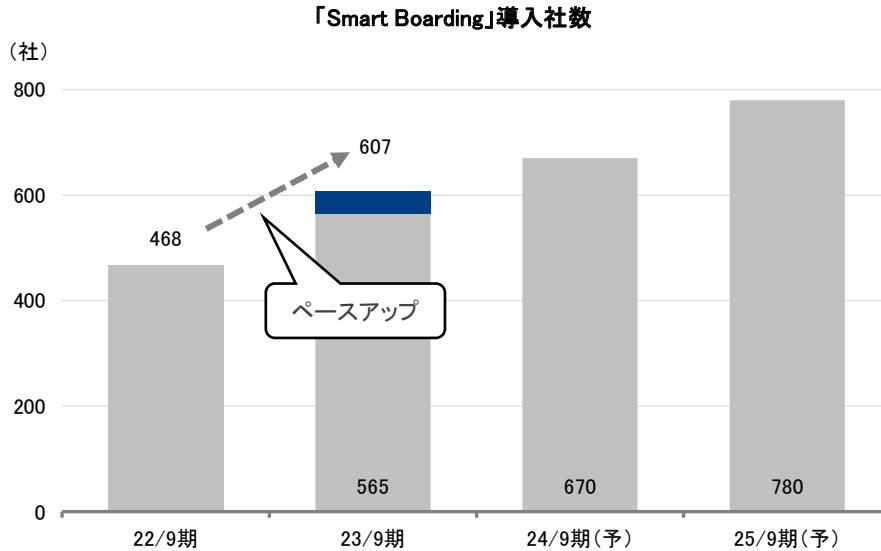


注：グラフ下方の数値は予想値

出所：決算説明資料、会社説明会資料よりフィスコ作成

教育研修事業では、フォーサイト手帳や注力商品である「Smart Boarding」の拡販を図るほか、中長期的な成長に向け、利益成長を確保しつつ、さらなる事業機会創出のため人材などへの先行投資も実施する予定である。ただし、「Smart Boarding」も導入社数が中期経営計画の予想値を上回って推移しており、今後も同様のペースが見込まれるため、「Smart Boarding」以外の事業次第であるが、2024年9月期の教育研修事業の売上高は強含む可能性が高いと予想する。

業績動向



注：グラフ下方の数値は予想値
出所：決算説明資料、会社説明会資料よりフィスコ作成

現行中期経営計画を年々上回っていくイメージ

4. 中期成長イメージ

人口が減少する社会で持続的な成長を達成するには、どんな企業でも生産性の向上や効率性の追求が求められる。このため、中小企業や地方企業における RPA や e ラーニングに対するニーズは、今後も止まることなく拡大していきそうだ。まさにそこをフィールドとしているのが同社の事業であるため、「Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」という両輪の成長余地は依然大きいと思われる。しかも、足元で想定を超える勢いで導入社数を増やしている。また、提携や M&A など想定にない事業が付け加わりつつある。こうしたことを考え合わせれば、2023年9月期末に2024年9月期に向けた成長投資を積み増したことから2024年9月期の営業利益は大きく上振れしないかもしれないが、期を重ねるごとに登録者数とストック収益が積み重なり、中期的には営業利益が計画から上方に顕著に乖離することも想定される。したがって、中期経営計画自体をローリングして上方修正する可能性すらあると考える。

■ 株主還元策

株主優待制度を新設

健全な財務体質の維持・向上を図りつつ、利益水準、今後の設備投資、フリー・キャッシュ・フローの動向等を勘案し、株主への配当をすることを基本方針としている。内部留保については、企業価値向上のための投資等に活用し、将来の事業発展を通じて株主に還元する方針である。同社は、「取締役会の決議により、毎年3月31日を基準日として、中間配当を行うことができる」旨を定款に定めている。なお、2024年9月期においては、内部留保資金の充実を図るため、配当の実施は予定していない。

一方、同社株式への投資の魅力を高め、中長期的に株式を保有する株主の増加を図ることを目的として、同社は株主優待制度を新設した。対象となる株主の保有単元数に応じてプレミアム優待倶楽部のポイントを進呈する。株主優待ポイントは、株主専用WEBサイト「FCE Holdings プレミアム優待倶楽部」において、食品、電化製品、及び体験ギフトなど5,000種類以上の商品からポイント数に応じて交換が可能となっている。

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