

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

FCE

9564 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年9月24日(火)

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. 人的資本を最大化する「RPA Robo-Pat DX」や「Smart Boarding」を提供	01
2. 最大の強みは、使いこなせるまでサポートするきめ細かな「伴走型営業」	01
3. 中期経営計画の進捗が速く、売上高は2024年9月期に1年前倒しで達成見込み	01
4. 新たな取り組みも奏功し成長トレンドが上方乖離する可能性も	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 同社の強み	04
■ 中期経営計画	05
1. ミッションと特徴	05
2. 中期経営計画	06
■ 業績動向	06
1. 2024年9月期第3四半期の業績動向	06
2. 2024年9月期のセグメント別業績動向	08
3. 2024年9月期の業績見通し	09
■ 株主還元策	10
1. 配当方針	10
2. 株主優待制度	10

FCE | 2024年9月24日(火)

 9564 東証スタンダード市場 | <https://fce-hd.co.jp/ir/>

■ 要約

業績好調に加え新たな取り組みで成長に弾み

1. 人的資本を最大化する「RPA Robo-Pat DX」や「Smart Boarding」を提供

FCE<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：パソコンの事務作業を自動化するソフトウェアロボット技術）ソフトウェア「RPA Robo-Pat DX」を販売、教育研修事業では、自社製の転職者「即戦力化」プラットフォーム「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・研修などを販売している。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. 最大の強みは、使いこなせるまでサポートするきめ細かな「伴走型営業」

同社の強みは、「RPA Robo-Pat DX」で業務に精通した人自身が使いこなせる「パーソナルRPA」、「Smart Boarding」が転職者一人ひとりの成長速度の違いに着目した「即戦力化プラットフォーム」であるという設計思想にある。さらに、ともに無料トライアルを入口に、きめ細かな「伴走型営業」によって使いこなせるまでワンストップでサポートしていることが何よりの強みである。また、営業人員の強化が進んできたこと、純粋持株会社制度の解消により容易になった事業間シナジーも強みと言える。このため、同社の製品の解約率は1%台と低く、顧客の人気も業界の評価も高い。国内最大級のIT製品・SaaSのレビューサイトであるITreviewの「RPA ツール カテゴリーレポート 2024 Summer」で8期連続顧客満足度 No.1 となったほか、様々な賞を獲得している。

3. 中期経営計画の進捗が速く、売上高は2024年9月期に1年前倒しで達成見込み

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、クロスセルやパートナー制度の拡大、様々な連携によって成長を図っている。業績が好調のため計画の進捗が速く、売上高は2024年9月期に1年前倒しで達成を見込み、経常利益も達成が射程圏に入った。なお、実績のなかった「フォーサイトアプリ」に加え、中期経営計画発表後に実行した（株）日本コスモトピアの子会社化や新事業「FCE プロンプトゲート」の本格展開、リンクアンドモチベーション<2170>との資本業務提携の収益貢献は織り込んでおらず、これらは成長に弾みをつける新たな取り組みとなりそうだ。

要約

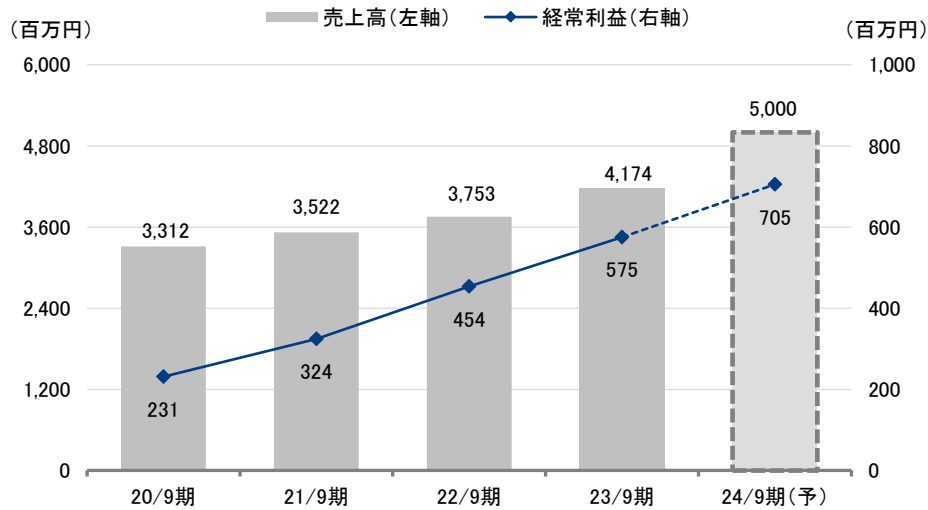
4. 新たな取り組みも奏功し成長トレンドが上方乖離する可能性も

2024年9月期第3四半期の業績は、売上高3,680百万円（前年同期比17.0%増）、営業利益728百万円（同25.3%増）と高い伸びとなった。主力製品である「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」がともに好調に推移し、導入企業数、ARPU（ユーザー当たりの平均収益）ともに拡大、売上高は2ケタ増となった。利益面では、業績賞与など人件費を中心にコストが増加したが、高収益のストック型ビジネスであるため売上拡大に伴って採算が改善、営業利益は売上高を上回る伸びとなった。このため、2024年9月期の業績予想を上方修正したが、成長に弾みをつける新たな取り組みが始まったことから、中長期的に成長トレンドが上方に乖離する可能性もある。次期中期経営計画に期待したい。

Key Points

- ・ DX 推進事業・教育研修事業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」と「Smart Boarding」が好調で2024年9月期業績予想を上方修正
- ・ 業績好調に加え新たな取り組みも奏功し成長に弾み。中長期成長トレンドは上方乖離も

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

DX 推進と人材育成で企業の人的資本最大化に貢献

1. 会社概要

同社は、RPA 製品を開発・提供する DX 推進事業、企業向け研修・コンサルティングや学校向けプログラム等を提供する教育研修事業、その他事業の 3 事業を手掛けている。DX 推進事業では、業務に精通した人自身がソフトウェアロボットを作成できる「RPA Robo-Pat DX」を販売しており、教育研修事業では、学校法人や学習塾向けに『7つの習慣』のライセンスを受けた授業プログラムやフォーサイト手帳など、企業向けには転職者を即戦力化する「Smart Boarding」などを提供している。いずれも、使いこなせるまでサポートする「伴走型営業」が特徴だ。サービス区分としては、人材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が懸念され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。

解約率の低い、高採算のストック型収益の事業を展開

2. 事業内容

同社が展開している事業は、DX 推進事業、教育研修事業（研修事業・教育事業）、その他事業の 3 つである。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 年にスタートした DX 推進事業の成長スピードが速く、前期には売上高で教育研修事業を上回った。また、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%、全体では 80% 程度である。このため、売上高が増えるほど、特に 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だ。業界環境については、DX 推進事業は自動化や生産性改善に対するニーズが強いため、競争はあるものの高い成長を続けている。研修事業は e ラーニング市場が引き続き拡大しており、教育事業は文部科学省の掲げる「GIGA スクール構想」の下、学校の ICT 環境の整備・強化が、ゆっくりだが徐々に進展している。

(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 とはパソコン動作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内の業務や事務作業を自動的に行う。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（株）アシリラから商号変更）からライセンスの供与を受けた。顧客企業へのライセンス提供は、同社が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。

FCE | 2024年9月24日(火)

 9564 東証スタンダード市場 | <https://fce-hd.co.jp/ir/>

会社概要

(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 (Human Resources) 対象とする研修事業に分かれる。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J®」という授業プログラムの提供や、累計 224 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」の販売により、子どもの「自立力」向上を支援している。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 e ラーニング市場の拡大を受け研修事業が急速にキャッチアップしており、6:4 (研修事業:教育事業) 程度となり、祖業である教育事業と近い比率となっている。

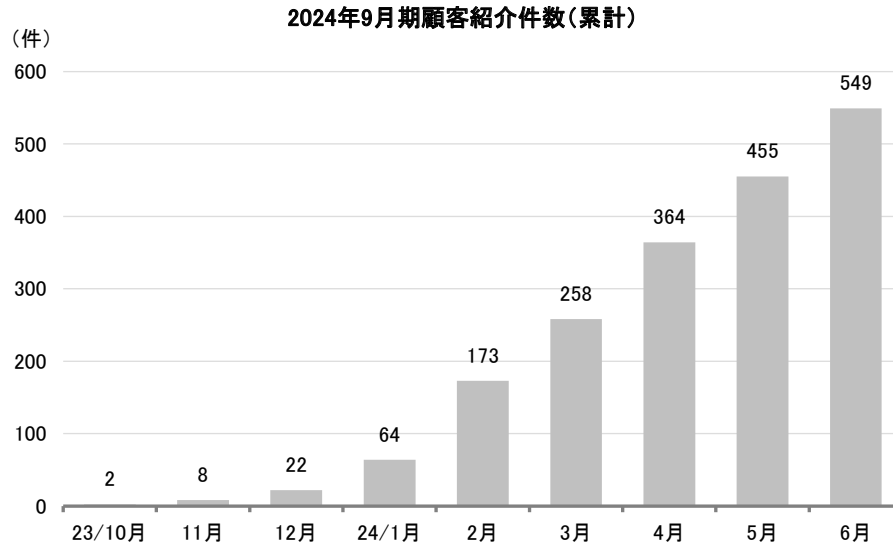
「伴走型営業」で使いこなせるまでサポートすることが最大の強み

3. 同社の強み

同社の強みは、「RPA Robo-Pat DX」で業務に精通した人自身が使いこなせる「パーソナル RPA」、「Smart Boarding」が転職者一人ひとりの成長速度の違いに着目した「即戦力化プラットフォーム」であるという設計思想にある。さらに、ともに無料トライアルを入口に、きめ細かな「伴走型営業」によって使いこなせるまでワンストップでサポートしていることが何よりの強みである。また、こうした製品の販売とサポートを実践する営業人員の強化が進んできたことも強みだ。例えば、1～2年前は新卒には難易度が高くて RPA の販売に一定期間を要していたが、商材の営業方法の改善や型化（サービスの標準化）を進めたことで、現在では新卒でも RPA を販売できるようになった。人材への投資は継続しており、グループ全体で新卒採用は、2024 年 4 月で 10 名が入社し、新戦力化が進んでいる。さらに 2025 年 4 月の新卒社員の入社は 20 名以上の見込みとなっている。

仕組みを使いこなせることが離反の減少につながり、業界で 3～4% と言われる解約率が同社では 1% 台と低い。このため、「RPA Robo-Pat DX」は、SaaS プロダクト比較・分析レポートである ITreview の「RPA ツール カテゴリーレポート 2024 Summer」で 8 期連続顧客満足度 No.1 を獲得しているほか、「Smart Boarding」は、アイティクラウド(株)が主催する「ITreview Grid Award 2024 Summer」の LMS/e ラーニングシステム部門で最高位の「Leader」を受賞するなど、同社の製品は顧客の人気も業界の評価も高い。また、従来純粋持株会社制度を採用し子会社が事業を運営していたが、こうした強みを一層生かすため、同社は 2024 年 8 月に純粋持株会社制度を解消した。これにより、事業間の顧客紹介などグループ間シナジーの創出を積極化し、成長戦略の推進や経営資源の効率化を図り、新たなリードチャネルを果敢に開拓する方針だ。実際に、純粋持株会社制度の解消後は顧客数が急増している。

会社概要



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

人的資本の不足を補い、人的資本のパフォーマンスを向上する

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懸念されており、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」によって人的資本の不足を補い、教育研修事業の「Smart Boarding」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。同社ビジネスモデル上の特徴は、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・サービスに加えてコンサルティングサポートも提供していることにある。片方みのビジネス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背景にもなっている。

2025年9月期経常利益 885 百万円は射程圏

2. 中期経営計画

同社は2023年5月に、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。足元は「Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」の好調によって売上高は中期経営計画の目標を上回って推移し、経常利益は先行費用を積み増しているものの目標を射程圏に入れた。さらに、中期経営計画発表後に実行された、教育事業とのシナジーが期待される日本コスモトピアの子会社化、新事業の生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート」の本格展開、補完関係にあるリンクアンドモチベーションとの資本業務提携といった新たな取り組みによって、成長に弾みがつくとと言える。

業績動向

DX推進事業、研修事業ともに好調で2ケタ増収増益

1. 2024年9月期第3四半期の業績動向

2024年9月期第3四半期の業績は、売上高3,680百万円（前年同期比17.0%増）、営業利益728百万円（同25.3%増）、経常利益735百万円（同28.2%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益487百万円（同30.6%増）と高い伸びとなった。前年同期同様に、第3四半期で通期業績予想をおおむね達成しており、業績は順調に推移している。

2024年9月第3四半期業績

（単位：百万円）

	23/9期3Q		24/9期3Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	3,146	100.0%	3,680	100.0%	17.0%
売上総利益	2,183	69.4%	2,572	69.9%	17.8%
販管費	1,601	50.9%	1,843	50.1%	15.1%
営業利益	581	18.5%	728	19.8%	25.3%
経常利益	573	18.2%	735	20.0%	28.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	373	11.9%	487	13.3%	30.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

FCE | 2024年9月24日(火)

 9564 東証スタンダード市場 | <https://fce-hd.co.jp/ir/>

業績動向

日本経済は、緩やかな回復基調にあるものの、ウクライナ及び中東地域をめぐる情勢の長期化や原材料価格の高騰、金融・為替市場の不安定化などにより不透明な状態が続いている。しかし、当社が展開するDX推進事業に関連する業界は、働き方改革や出社・リモートといった働き方を問わず、自動化や生産性改善に対するニーズは継続しており、市場環境は良好な状況が続いている。教育研修事業に関連する研修業界もeラーニング市場が拡大を継続しており、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いる。こうした環境下で当社が事業の拡大と収益性の向上に取り組んだ結果、主力製品であるDX推進事業の「RPA Robo-Pat DX」と研修事業の「Smart Boarding」がともに好調に推移し、導入企業数・ARPUともに拡大、売上高は2ケタ増となった。利益面では、業績賞与など人件費を中心にコストが増加したが、高収益のストック型ビジネスであるため売上拡大に伴って採算が改善、営業利益は売上高を上回る伸びとなった。

同社は2024年に入ってから、新たな収益機会の獲得に向けて様々な取り組みを開始した。1月には、日本コスモトピアの全株式を取得して子会社化した。日本コスモトピアは、教育委員会を通じて小中学生の学力向上を支援するデジタル教材「みんなの学習クラブ」を販売するほか、学習塾向けに「Selfee」や「わくわく文庫」など小中高生向け主要教科に対応する自立学習総合支援システム、教室ビジネス事業者向けにICT教材を活用したシニア向け教育コンテンツを販売している。特に「みんなの学習クラブ」と「Selfee」は科目教育を目的にしているため、主体性教育を目的とする同社の「7つの習慣」や「フォーサイト」と強い補完性がある。このため、子会社化により、同社の販売先1,000校と日本コスモトピアの小中学校600校超及び学習塾400校超の顧客を相互に紹介し、クロスセルを行うことで互いの販売増につなげ、将来的には両社の製品をパッケージ化することで教育・学習メソッドを確立するなど、大きなシナジーが期待される。具体的に同社は、子会社化後3ヶ年の事業・シナジー展開に関して、1年目(2024年9月期)はクロスセルの開始や共通コストの効率化などの体制構築フェーズ、2年目は同社との連携強化や新規案件の獲得などのシナジー発現フェーズ、3年目は主体性教育と科目教育のパッケージ化と安定収益構造の確立などの業績拡大フェーズと想定している。日本コスモトピアの業況は順調のため、子会社化によるのれんの償却は発生する予定だが、売上高・利益ともに収益貢献が見込まれ、後述のとおり、子会社化を発表した第1四半期に業績を上方修正した。

また同年5月には、生成AIプロンプトプラットフォーム「ChatFCE」を「FCEプロンプトゲート」へと名称を変更するとともに動画コンテンツをバージョンアップし、新たな事業として本格的な展開を開始した。「FCEプロンプトゲート」は、月額課金で生成AIのプロンプトエンジニアを育成できるプラットフォームを提供するサービスで、当社が得意とするeラーニング形式の動画を通じて「AIプロンプト8+1の公式」の基礎を学び、テンプレート機能でプロンプトを作成し、データベースで管理・共有できる。教育現場で生成AIの活用への関心が高まってきたため、まずは同社顧客である全国約1,100校の学校への導入を推進し、さらに全国の教育委員会及び小中高35,000校を対象に「FCEプロンプトゲートアカデミック」の提案を進めていく。セミナーやWebマーケティングにより直販を先行する方針だが、同社の代理店網を活用することで2025年9月期にはある程度まとまった売上高を確保する考えだ。

FCE | 2024年9月24日(火)

 9564 東証スタンダード市場 | <https://fce-hd.co.jp/ir/>

業績動向

さらに同年8月には、リンクアンドモチベーションと資本業務提携契約を締結した。リンクアンドモチベーションはモチベーションにフォーカスした経営コンサルタント会社で、顧客に大企業が多く、モチベーションの面から採用や育成、制度、風土などの組織人事に関わるソリューションを提供している。具体的には3Division・6事業を展開しているが、そのうち従業員エンゲージメントの向上を支援するコンサル・クラウド事業を成長ドライバーとして注力しており、なかでも組織改善クラウド「モチベーションクラウドシリーズ」を積極的に営業推進している。このように両社の顧客と製品は補完関係にあることから、同社が中小企業へ向けて「モチベーションクラウドシリーズ」を販売することで従業員エンゲージメントの向上を支援し、リンクアンドモチベーションは大企業に向けて「RPA Robo-Pat DX」や「FCEプロンプトゲート」を販売することで生産性向上を支援するなど、クロスセルによるシナジーを発揮することが期待できる。今回の提携は同社の中期的な業績向上に寄与することが予想されるが、リンクアンドモチベーションにおいても2027年の同社製品の月商を50百万円程度と想定しており、同社との提携には大きな期待を寄せているようだ。

主力製品の「Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」がともに好調

2. 2024年9月期のセグメント別業績動向

2024年9月期第3四半期のセグメント別業績は、DX推進事業が売上高1,912百万円（前年同期比22.5%増）、セグメント利益486百万円（同53.6%増）、教育研修事業が売上高1,695百万円（同14.4%増）、セグメント利益287百万円（同35.8%増）と、2事業ともに主力製品が好調で2ケタの増収増益となった。

2024年9月期第3四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	23/9期3Q		24/9期3Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
DX推進事業	1,561	49.6%	1,912	52.0%	22.5%
教育研修事業	1,481	47.1%	1,695	46.1%	14.4%
その他	103	3.3%	72	2.0%	-29.7%

調整前 セグメント利益	23/9期3Q		24/9期3Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
DX推進事業	316	20.3%	486	25.4%	53.6%
教育研修事業	211	14.3%	287	17.0%	35.8%
その他	0	0.3%	5	7.0%	1,752.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

DX推進事業では、主力製品である「RPA Robo-Pat DX」について、内部と外部の両面で拡大策を講じた。現場の業務フローと必要な機能を追求して継続的に「RPA Robo-Pat DX」の改善を重ねる一方、人材が育ってきたこと及び純粋持株会社制度を解消したことを背景に、教育研修事業との間で顧客紹介を加速させた。また、広告宣伝を積極化するとともに、人材育成を強化すべく「ロボパットマスター認定プログラム」の受講者数を継続的に増大させた（認定者は2024年6月末時点で2,414名）。この結果、導入社数は2024年6月末時点で1,364社（前年同期比19.3%増）と2024年9月期末の目標だった1,250社以上を既に上回ったうえ、ARPUは16.5万円と5%ほど伸びたため、売上高は大幅に増加した。利益面では、売上増加に伴いストック型ビジネスの特徴がより強く現れたため、固定費以上に利益が積み重なり、セグメント利益はより大きな伸びとなった。

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.

業績動向

教育研修事業では、教育事業で2024年1月に日本コスモトピアを連結子会社化し、研修事業ではeラーニング市場が成長するなか積極的な営業を展開した。なかでも「Smart Boarding」が好調で、導入社数が2024年6月末時点で892社（前年同期比61.9%増）と2024年9月期末目標である670社以上を大きく上回って推移、ARPUは4.4万円と2%ほど増加し、売上高は2ケタ増となった。さらにDX推進事業と同様、ストック型ビジネスという特徴から利益率が向上したため、セグメント利益は売上高を上回る伸びとなった。

2 回の上方修正を経て大幅増益を予想

3. 2024年9月期の業績見通し

2024年9月期の業績に関して、同社は売上高5,000百万円（前期比19.8%増）、営業利益707百万円（同21.5%増）、経常利益705百万円（同22.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益500百万円（同56.8%増）と2ケタ増収増益を見込んでいる。なお、業績好調を持続してきたため、第3四半期までに2回業績を上方修正した。

1回目の上方修正は2024年2月の第1四半期決算発表時で、日本コスモトピア子会社化の影響及び「RPA Robo-Pat DX」や「Smart Boarding」が好発進したことによる。これにより、売上高を4,464百万円から4,600百万円、営業利益を702百万円から707百万円、経常利益を700百万円から705百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を450百万円から454百万円へと引き上げた。2回目の上方修正は8月の第3四半期決算発表時で、「RPA Robo-Pat DX」や「Smart Boarding」の好調継続と、日本コスモトピアの収益貢献が当初想定を上回ったことによる。これにより、売上高を4,600百万円から5,000百万円へと上方修正したが、営業利益と経常利益は据え置いた。理由は、売上増加に伴って利益をかなり押し上げたものの、一方で「FCE プロンプトゲート」など新規事業への投資や翌期に向けた広告費や人件費など先行費用を計上したためである。なお、純粋持株会社制度解消に伴う子会社の吸収合併による税効果会計により、親会社株主に帰属する当期純利益は454百万円から500百万円へ上方修正した。

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%	5,000	100.0%	19.8%
売上総利益	2,876	68.9%	-	-	-
販管費	2,294	55.0%	-	-	-
営業利益	581	13.9%	707	14.1%	21.5%
経常利益	575	13.8%	705	14.1%	22.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	318	7.6%	500	10.0%	56.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。このような環境下、同社は引き続き積極的に事業展開するとともに、環境変化に適応することで業績向上を図る考えだ。売上高については、「RPA Robo-Pat DX」「Smart Boarding」とも導入社数が第3四半期で想定を超えて伸び、その後も順調に推移しているもようだ。加えてストック型収益であるため、営業利益は売上高以上の伸びとなる見込みである。同社の通期業績予想は保守的という印象だが、これは計画を上回った利益の一部については、前期第4四半期同様、2025年9月期以降の成長に向けた先行費用に投入される可能性があるためだ。最終的な着地は第3四半期時点の修正予想を若干上回る程度になるとと思われる。なお、業績が好調なうえ、成長に弾みをつける新たな取り組みが始まったことから、中長期的にも成長トレンドが上方に乖離する可能性がある。次期中期経営計画に期待したい。

株主還元策

2024年9月期に初配当となる1株当たり12.00円の期末配当を予定

1. 配当方針

同社は、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・フローの動向などを勘案し、配当性向25%を目安として株主への配当を行うとしている。内部留保については、企業価値向上のための投資などに活用し、将来の事業発展を通じて株主に還元する考えだ。以上のことから、同社は2024年9月期に上場後初配当を予定している。1株当たり配当金については、リンクアンドモチベーションとの資本業務提携※に伴う増資を控えているため未定としていたが、2024年9月17日開催の取締役会において、12.00円とすることを決議した。なお、第3社割当増資で発行済株式数は増えるが、増資以上の提携効果が期待できるため、調達資金でリンクアンドモチベーションの株式を所有する方針である(同社はリンクアンドモチベーションの持分法適用会社になる予定)。

※2024年9月5日にリンクアンドモチベーション向けに1,200千株を1株900円で第3社割当増資を実施した。業務提携をより強固なものにするための資本提携と言える。

1,000円相当のオリジナルQUOカードを贈呈

2. 株主優待制度

同社では、日頃からの株主の支援に感謝するとともに、同社株式への投資の魅力を高め、より多くの株主に中長期的に同社株式を保有してもらうことを目的に、株主優待制度を導入している。初配当に伴い株主優待の内容を変更し、「FCEプレミアム優待倶楽部」の株主優待ポイントの贈呈を休止し、配当による利益還元をより充実させていく方針だ。こうした株主優待の方針に基づき、9月末日の同社株主名簿に記載又は記録された1単元(100株)以上保有の株主を対象に、1,000円相当のオリジナルQUOカードを贈呈する予定である(12月に発送見込み)。

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