

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 6 月 21 日 (水)

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. 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
2. 戦略商品の強化とともに重視するクロスセルによって、 成長の確度を上げスピードを速める	01
3. 2023 年 9 月期は非常に順調、 2025 年 9 月期の目標に向けても極めて順調に推移している	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. DX 推進事業	05
2. 教育研修事業	07
3. その他事業	08
■ 中期経営計画	09
1. ミッション	09
2. 中期経営計画	10
3. 事業別戦略	12
■ 業績動向	13
1. 2023 年 9 月期第 2 四半期業績	13
2. 2023 年 9 月期業績見通し	15
3. 中期成長イメージ	17
■ 株主還元策	17
■ 情報セキュリティ	17

■ 要約

「人」×「Tech」で人的資本の最大化に貢献する

FCE Holdings<9564> は、RPA（Robotic Process Automation：パソコン内の業務の自動化）製品を開発・提供する DX（Digital Transformation:デジタル化による社会や生活の変革）推進事業や、世界的ベストセラー「7つの習慣」を基盤とした教育研修事業などを手がけている。主として、DX 推進事業では RPA ソフトウェア「Robo-Pat DX」を販売し、教育研修事業のうち研修事業では e ラーニングなど社員教育オンライントレーニングシステム「Smart Boarding」、教育事業では子どもの「自立力」の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）を開発・販売している。ワンストップサービスや手厚いサポート、好採算ストック型収益の高い構成比に特徴があり、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。

1. 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 カ年中期経営計画（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 百万円を目指す。「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」を戦略商品として重点強化する計画である。具体的には、「Robo-Pat DX」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や教育研修事業とのシナジーなど、「Smart Boarding」は短期的に OEM パートナー契約社数の拡大、中期的には HR（Human Resource：人事研修）サービスとのシステム連携や DX 推進事業とのシナジーなど、「フォーサイトアプリ」は短期的に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との連携、中期的には POPER<5134> とのシステム連携などにより導入社数・校数の増加を目指す。

2. 戦略商品の強化とともに重視するクロスセルによって、成長の確度を上げスピードを速める

中期経営計画において戦略商品の強化とともに重視しているのが、DX 推進事業と教育研修事業のクロスセルである。それぞれが順調に成長してきたため、両事業の顧客は重複していない。一方、DX 推進事業では人材育成に関する相談が増え、教育研修事業では DX ニーズが強まっており、「Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」をともに利用する顧客が増えてきた。クロスセルによるシナジーは成長の確度を上げスピードを速める効果があるが、さらにホールディングス制度の解消も検討しており、より大きなシナジーやコストダウンにつなげる方針である。こうした施策により、売上高は每期 10% 以上、経常利益は每期 25% 以上の成長を達成する考えだ。なお、「フォーサイトアプリ」は中期経営計画に織り込まれておらず、売上利益ともにプラスオンが期待される。

要約

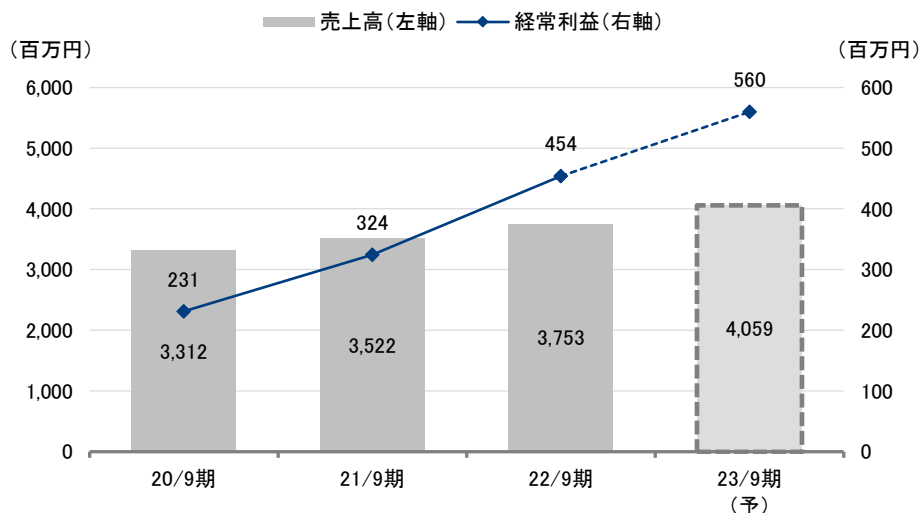
3. 2023 年 9 月期は非常に順調、2025 年 9 月期の目標に向けても極めて順調に推移している

2023 年 9 月期第 2 四半期の業績は、売上高 2,124 百万円（前年同期比 9.4% 増）、経常利益 397 百万円（同 15.2% 増）となった。中期経営計画に沿って事業を展開、2022 年 1 月に売却した学習塾運営事業などの影響を除くと売上高は 13.0% 増、さらに上場関連の一時的な費用の影響を除くと経常利益は 25.0% 増と非常に好調だった。2023 年 9 月期業績見通しについて同社は、売上高 4,059 百万円（前期比 8.1% 増）、経常利益 560 百万円（同 23.1% 増）としている。足もとの業績は想定以上に順調に推移しているが、第 4 四半期に中期経営計画を見据えた戦略的投資を行う可能性があり、業績見通しは期初計画のままとなっている。戦略商品の勢いはさらに増しているため、2025 年 9 月期の目標に向かって極めて順調に推移していると言える。

Key Points

- ・「Robo-Pat DX」など DX 推進事業と「Smart Boarding」など教育研修事業を手掛ける
- ・「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
- ・戦略商品の勢いは増し、中期目標に向けて極めて順調に推移

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、教育研修、その他の 3 事業を展開 MEBO 後、積極経営により成長を続ける

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 J」という授業プログラムやテキスト、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 5 社で構成され、サービス区分として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。

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」の提供や e ラーニング事業(Smart Boarding)の開始、企業や団体との提携・連携の推進など、積極経営を背景に成長を続けている。2022 年 10 月には、東京証券取引所スタンダード市場に上場した。

※ 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

9564 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 21 日 (水)

<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 POPPER<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 & テクノロジーがおもりに創生パートナーズ(青森銀行グループ)と業務提携

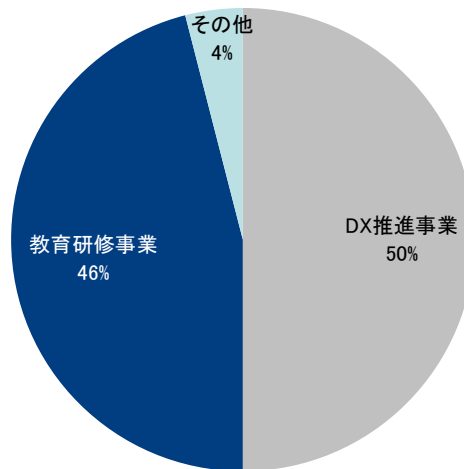
出所：有価証券報告書及び会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

顧客にとって使いやすい仕組みとサポートに特徴

事業は DX 推進事業、教育研修事業、その他事業 3 つからなっている。祖業ともいえる教育研修事業も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、売上高構成比は 2023 年 9 月期末に 50% に到達する見込みである。また、継続サービスのため人件費などの固定費が売上高の増加ほどに増えないので採算がよく、解約も少ないストック型収益は、DX 推進事業で 100%、教育研修事業で 60%、全体で 80% 程度を占めている。ストック型売上高構成比が上昇するにつれ、同社全体の収益性も向上する仕組みだ。なお、持株会社の同社のほか、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 (株)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 (売上高2023年9月期見込み)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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取り組みのことで、オフィスで日常的に行っている事務作業などをソフトウェアロボットにあらかじめプログラムしておくことで、パソコンで自動的に行うことができる。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有効な方法と言われている。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。

事業概要

同社は「プログラミング知識を持たない人でもつくれる RPA」をコンセプトに開発してきたため、(1) 日々事務作業にあっている現場でも運用可能な直感的な操作性、(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 ライセンスで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) コンサルティングのノウハウを生かした、現場で業務にあたる人への個別サポート、(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とも大きな特徴である。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非常に好評で、解約率も 1% 台と大変低くなっている。

RPA の普及率が 10% 程度と言われる中堅・中小企業では、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。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。市場では、同社の特徴である使いやすくサポートの厚い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 月期第 2 四半期末には 1,107 社に達するなど急速にシェアを上昇させており、今後も市場を上回る伸びを続けることが期待される。

ライセンスの種類と料金は、ロボットの動作シナリオを作成登録して実際に作業することができるフル機能版が 12 万円 / 月 (税抜き)、実行専用版が 4 万円 / 月 (税抜き) になる。平均でフル機能版 1 台、実行専用版 1 台となるため顧客あたり平均単価は 16 万円 / 月程度だ。ほかに、1 つのライセンスを複数の PC で共有できるフローティングライセンスもある。複数部門や複数拠点をまたいだ活用ができ、コスト削減にも貢献する。利益面では、PKSHA Associates に売上高の 3 割のライセンス料を支払うほか、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、すでに損益分岐点を超えて利益獲得期入りしている模様である。

「Robo-Pat DX」の収益構造と料金体系

RPA ロボパットDXの収益構造



ライセンスの種類 / 料金体系



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

以上のような特徴を理由に、2023 年に入っても「Robo-Pat DX」の評価は非常に高い。直近では、使いやすさとサポートの厚さが評価され、RPA のみならず全ジャンルの IT ツール約 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ランクインするなか第 1 位を獲得した。また、「BOXIL SaaS AWARD 2023」でも、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。

期待大きい「Smart Boarding」と「フォーサイトアプリ」

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 J®」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、社員教育の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。売上高は祖業ともい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。

研修事業で中心となるのが「Smart Boarding」で、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社員教育システムである。単なる e ラーニングではなくて、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、採用した人財の早期戦力化や従業員のエンゲージメント向上による離職防止など従来のニーズに加え、最近高まっている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 社だった導入社数もが、2022 年 9 月期第 2 四半期末に 371 社、2023 年 9 月期第 2 四半期末には 523 社に達した。現在は直販だけだが、チェーン店やコーチングスクールといった人財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ターゲットの拡張も検討している。

教育事業で注力しているのが中高生向けデジタル手帳「フォーサイトアプリ」である。フォーサイト手帳は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獲得している。現在は、近年の GIGA スクール構想の流れを受け、アプリへの展開を進めている。すでに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は共同推進も開始しており、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、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」を実装することでターゲットを広げる計画である。

FCE Holdings | 2023 年 6 月 21 日 (水)
9564 東証スタンダード市場 | <https://fce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

e ラーニング市場は、参入企業が多く競争も厳しいが、労働人口減少に対して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強く、2 ケタ前後で伸びているようだ。なかでも同社の「Smart Boarding」は、スタンダードで毎月約 3 万という低価格のため導入しやすく、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。まだ分母が小さく人材への先行投資期から抜け出しつつある局面だが、足もとでは市場を大きく上回る 50% 程度の伸びを示しているようだ。「Smart Boarding」や「フォーサイトアプリ」はこのように成長力があるうえ、フロー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ストック型収益のため、今後、事業の成長と収益改善に貢献していくものと思われる。

「Smart Boarding」ブランドサイト



出所：同社ホームページより掲載

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。

FCE Holdings
9564 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 21 日 (水)
<https://fce-hd.co.jp/ir/>

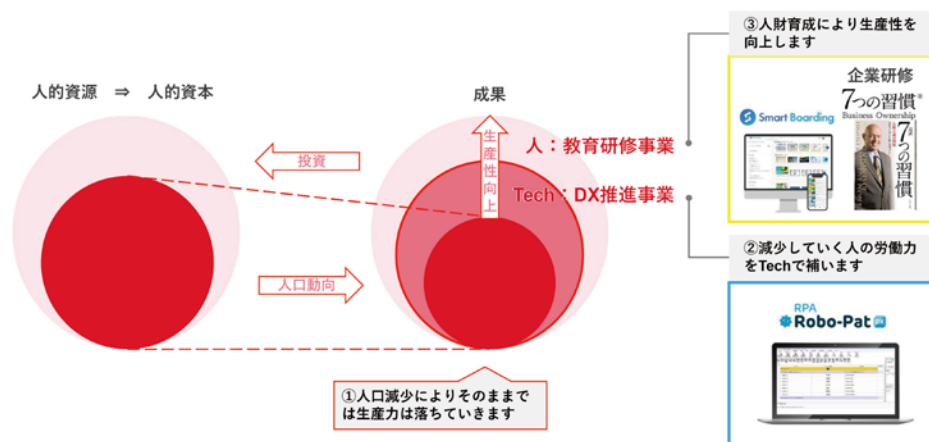
■ 中期経営計画

DX 推進事業と教育研修事業の両輪で生産力向上を支援

1. ミッション

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になっている。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」などによって人的資本の不足をテクノロジーで補い、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を尽くすことにあり、片輪でサポートが別料金という運営が多い他社と最も異なる点だと弊社は考える。

ミッションと事業の関係



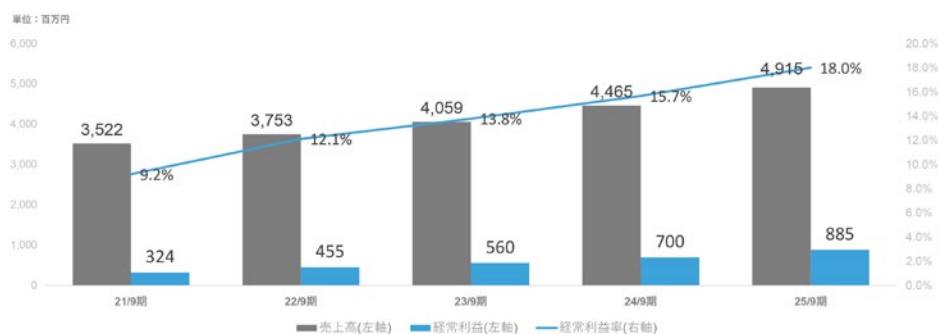
出所：決算説明資料より掲載

「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 9 月期～2025 年 9 月期の 3 カ年中期経営計画を策定した。売上高は每期 10% 以上の成長を、ストック型収益が積み上がり続けることで経常利益率も每期 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す。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す計画である。

3 カ年計画数値 (2023 年 9 月期～2025 年 9 月期)

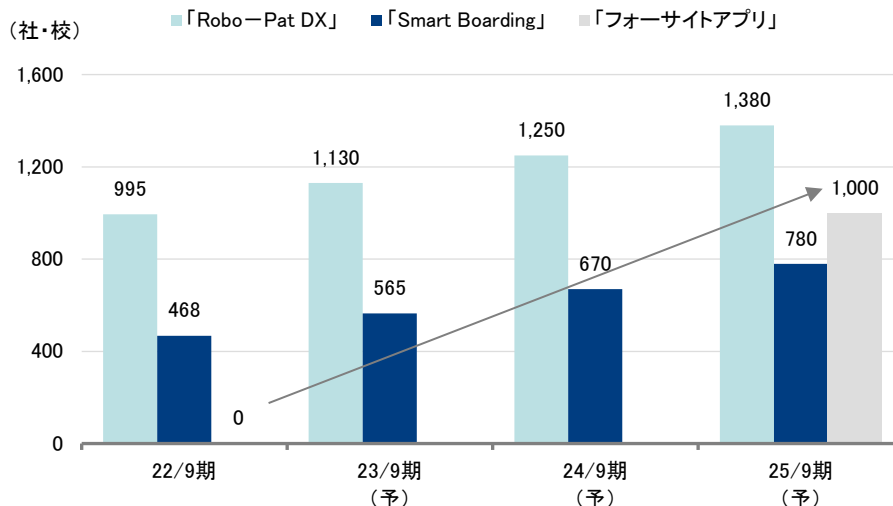


出所：決算説明資料より掲載

「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との連携による推進と商品力強化、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なシェア獲得を背景に、同 1,000 校を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つながりやすいだけでなく、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と考えられる。また、トライアル中の「フォーサイトアプリ」は、中期経営計画に織り込んでおらず、売上利益ともにプラスオンが期待できる。

中期経営計画

KPIの推移(期末導入数の予想)



出所：決算説明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 1,107 社(2023 年 9 月期第 2 四半期末)と、「Smart Boarding」の顧客 523 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、ターゲットが異なっていることもあって重複する企業が少ない。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 になってきた。いずれにしろ、顧客間でクロスセルしていくことは、同社の成長の確度を上げ、スピードを速める効果があると考えられる。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クロスセルがよりスムーズに進むばかりでなく、より大きな事業間シナジーや人財交流の活性化、施策遂行のスピード加速、コストダウン効果が期待できる。

DX 領域におけるクロスセル



出所：決算説明資料より掲載

中期戦略で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」では順調に進展している施策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（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。また、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、企業内で部門を超えた横展開によるアップセルを図り、企業ごとの平均単価を向上させる方針だ。

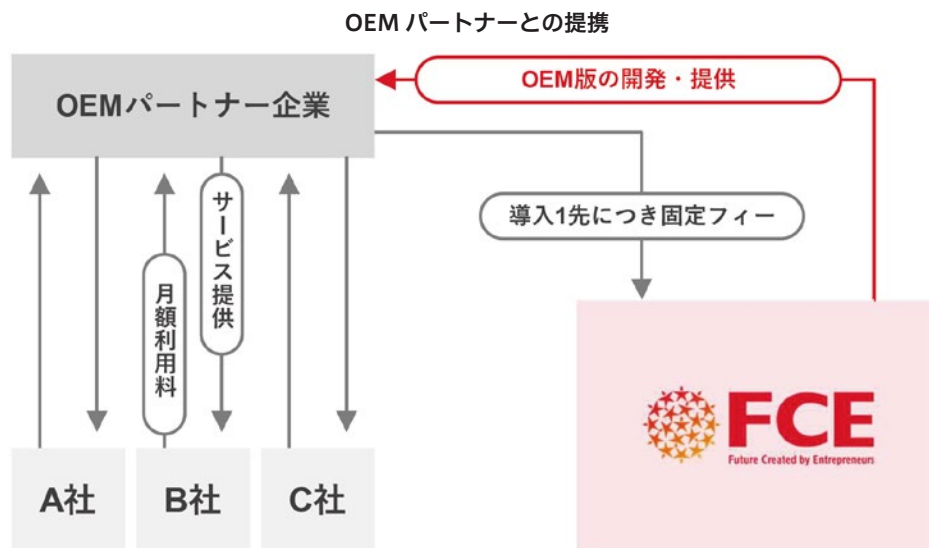
DX 推進事業拡大戦略の進捗



出所：決算説明資料より掲載

(2) 教育研修事業

「Smart Boarding」では 2023 年 1 月に、顧客へのサポートサービスが可能な OEM パートナーの導入を開始した。すでに足もと（2023 年 5 月中旬）で 20 社を超える OEM パートナーが集まっているが、こうした OEM パートナーを通じて客数の増加を図る。また、研修や「Robo-Pat DX」につなげる営業や他社の 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。「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のなかで改良を進めており、2025 年 9 月期に有料で 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する一方、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などの領域にも進出する考えである。



業績動向

「Robo-Pat DX」「Smart Boarding」が好調で 実質 2 ケタの増収増益

1. 2023 年 9 月期第 2 四半期業績

2023 年 9 月期第 2 四半期の業績は、売上高 2,124 百万円（前年同期比 9.4% 増）、営業利益 412 百万円（同 21.3% 増）、経常利益 397 百万円（同 15.2% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 261 百万円（同 18.9% 増）となった。通期計画に対する進捗率は売上高で 52.3%、営業利益で 71.3% だが、後述するように季節要因で第 2 四半期の利益構成比が高くなる傾向があり、想定に対しても若干上回って推移したようだ。なお、前期第 2 四半期の業績は決算短信では非公表だが、決算説明資料に開示された数値を使用して増減率を計算した。

FCE Holdings | 2023 年 6 月 21 日 (水)
9564 東証スタンダード市場 | <https://fce-hd.co.jp/ir/>

業績動向

2023 年 9 月期第 2 四半期業績

(単位：百万円)

	22/9 期 2Q		23/9 期 2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,942	100.0%	2,124	100.0%	9.4%
売上総利益	-	-	1,467	69.0%	-
販管費	-	-	1,054	49.6%	-
営業利益	340	17.5%	412	19.4%	21.3%
経常利益	344	17.7%	397	18.7%	15.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	220	11.3%	261	12.3%	18.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

日本経済は、各種政策により新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が縮小していく一方、ウクライナ情勢に端を発する原材料高、世界的な金融資本市場の変動、円安などにより不透明な状態が続いた。DX 推進事業に関連する業界は、リモートワークや出社を問わず、働き方改革を背景とする自動化や生産性改善に対するニーズが続いており、同社にとって引き続き良好な環境にある。教育研修事業においては、研修業界で e ラーニングへのニーズが拡大、教育業界では、文部科学省の掲げる「GIGA スクール構想」を背景に学校の ICT 環境の整備・強化が持続的に進んだ。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」という経営理念のもと、事業の拡大と収益性の向上に取り組んだ。その結果、ストック型のビジネスが拡大、粗利ミックスが改善し、増収増益につながった。2022 年 1 月に売却した学習塾運営事業の影響を除くと売上高は 13.0% 増、さらに上場関連の一時的な費用の影響も除くと経常利益は 25.0% 増となり、実質的には 2 ケタの増収増益だったと言える。なお例年、第 2 四半期（1 月～3 月）にフォーサイト手帳の売上・利益が計上されることから、第 2 四半期 3 ケ月の業績が突出して大きくなる傾向がある。

2023 年 9 月期第 2 四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	22/9 期 2Q		23/9 期 2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
DX 推進	846	43.6%	1,018	47.9%	20.3%
教育研修	1,022	52.6%	1,025	48.3%	0.3%
その他	73	3.8%	80	3.8%	9.6%

調整前 セグメント利益	22/9 期 2Q		23/9 期 2Q 実績	利益率	増減率
	実績	売上比			
DX 推進	-	-	200	19.7%	-
教育研修	-	-	163	15.9%	-
その他	-	-	5	7.2%	-

出所：決算短信等よりフィスコ作成

第 2 四半期のセグメント別業績は、DX 推進事業が売上高 1,018 百万円（前年同期比 20.3% 増）、調整前セグメント利益 200 百万円、教育研修事業が売上高 1,025 百万円（同 0.3% 増）、調整前セグメント利益 163 百万円となった。なお、前 2022 年 9 月期第 2 四半期のセグメント別業績は決算短信では非公表だが、決算説明資料に開示された数値を使用して売上高のみ増減率を計算した。

業績動向

DX 推進事業では、「Robo-Pat DX」が、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た一方で、さらなる事業拡大に向けた広告宣伝などを積極投入した。また、顧客の現場で業務にあたりながら RPA を使いこなすことができる人財（または同社のファン）を厚くするため、「ロボパットマスター認定プログラム」の受講者数増加を推進した。こうした施策により中期戦略における顧客間の横展開や税理士事務所との連携が順調に進んできたようだ。さらに、「kintone」を提供しているサイボウズのオフィシャルプロダクトパートナーに認定されたことで、ツール間の連携もより深まってきた。地方展開に関しては、あおもり創生パートナーズ社との提携のような動きが各地で広がり始めている。この結果、登録者数の加速・拡大に弾みがついたようで、2023 年 9 月期第 2 四半期末時点の導入社数は 1,107 社（前年同期末比 169 社増）と好調に推移した。

教育研修事業の研修事業においては、「Smart Boarding」が e ラーニング市場の成長を背景に、2023 年 9 月期第 2 四半期末時点の導入社数が 523 社（前年同期第 2 四半期末比 143 社増）と、引き続き導入社数を伸ばすことができた。教育事業は、2022 年 1 月の学習塾運営事業売却により減収・減益となったが、その影響を除くと実質増収となっている。その他の事業は堅調に推移した。

「Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」の成長余地は大きく 通期業績も両輪がけん引

2. 2023 年 9 月期業績見通し

2023 年 9 月期業績見通しについて同社は、売上高 4,059 百万円（前期比 8.1% 増）、営業利益 578 百万円（同 27.3% 増）、経常利益 560 百万円（同 23.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 370 百万円（同 23.7% 増）としている。日本経済は、コロナ禍からの出口は見え始めたが、ウクライナ情勢や円安などにより先行き不透明な環境が継続するものと見られている。同社はこのような環境に適応しつつ、また中期経営計画に従って増収増益を目指す方針である。

2023 年 9 月期業績見通し

（単位：百万円）

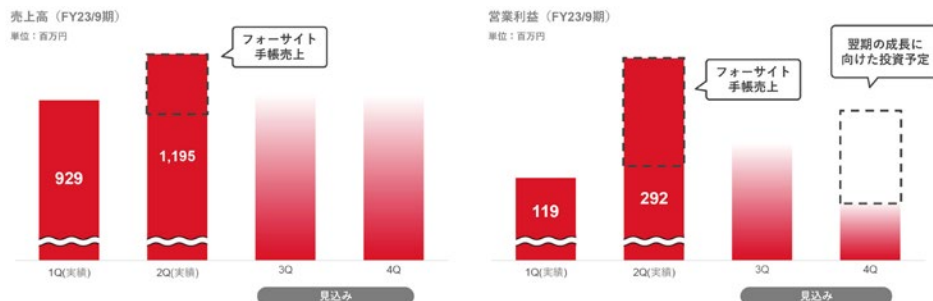
	22/9 期		23/9 期		増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	3,753	100.0%	4,059	100.0%	8.1%
営業利益	454	12.1%	578	14.2%	27.3%
経常利益	454	12.1%	560	13.8%	23.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	299	8.0%	370	9.1%	23.7%

出所：決算短信等よりフィスコ作成

足もとでは、ストック型で利益が積み上がりやすい「Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」がともに好調で、また、第 2 四半期にフォーサイト手帳をしっかりと販売することができた。第 2 四半期業績は想定をやや上回って推移している模様だが、同社は通期の利益進捗を見ながら、第 4 四半期に中期経営計画の達成に向けた戦略的投資を行う可能性を探っており、業績見通しは期初計画のままとなっている。

業績動向

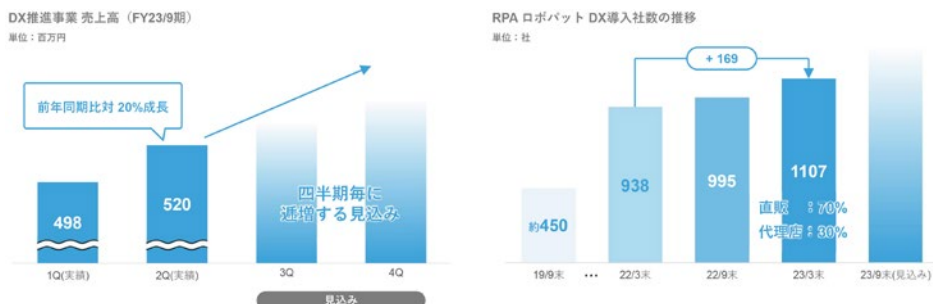
2023 年 9 月期四半期別業績予想



出所: 決算説明資料より掲載

DX 推進事業は、生産性向上のニーズを取り込みながら RPA 市場の拡大にあわせ、引き続き「Robo-Pat DX」の新規導入企業の開拓や既存導入企業の利用拡大を図るとともに、地方など RPA の導入が遅れているエリアへの展開を強化し、通期で増収増益を見込んでいる。足もとでは、想定より順調に導入社数が増加しているうえ、導入社数の伸びに伴い収益が積み上がっていく傾向から、売上高は第 3 四半期以降も四半期ごとに通増、利益はそれ以上に伸びていく見込みである。このため同社事業のなかでも成長スピードが速く、下期以降もグループの成長をけん引していくことが期待される。

DX 推進事業の業績予想と主要 KPI

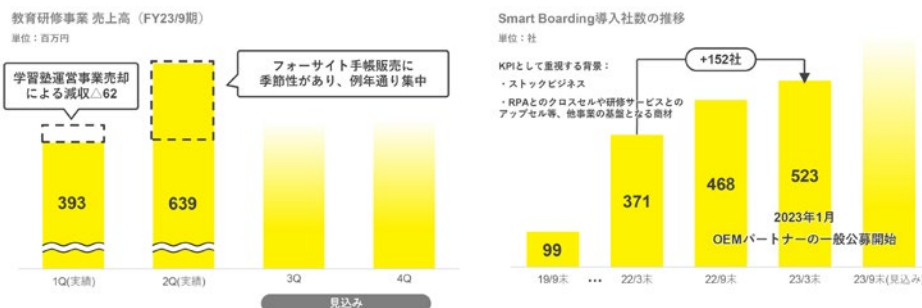


出所: 決算説明資料より掲載

教育研修事業では、「Smart Boarding」の拡販や既存事業の強化に加えて、英語でプログラミングを学ぶ子ども向け教育プログラム「Wonder Code」など新規事業の拡大により、通期で増収増益を見込んでいる。なかでも「Smart Boarding」は導入企業の増加に伴って収益が積み上がっていくうえ、導入する企業が 4 月から多くなる傾向があるため、下期は収益拡大に一層貢献することが期待される。

業績動向

教育研修事業の業績予想と KPI



出所: 決算説明資料より掲載

3. 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化を追求していく必要がある。このため、中小企業や地方企業における RPA ニーズ、e ラーニングなど研修ニーズは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。加えて、足もとで想定を超える勢いで導入社数が増えていることも考えれば、期末に向けて広告費を積み増す傾向から 2023 年 9 月期は大きく上振れないかもしれないが、中期的には期を重ねるごとにストック収益が積み重なり、人件費や広告費などの固定費の削減につながる。2025 年 9 月期の目標に向かって、業績は極めて順調に推移していると言える。

株主還元策

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、2023 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。

情報セキュリティ

同社の各事業では、商品・サービスの提供や営業活動に際し、顧客及び潜在顧客の氏名やメールアドレス等の個人情報保有し、情報システム上で管理を行っている。情報システムの管理にあたっては、外部からの侵入の防止、社内規程の整備、従業員の教育指導等、個人情報の管理に十分な注意を講じている。しかしながら、第三者によるセキュリティ侵害、ハッキング、従業員の故意または過失等によって、同社で保有する個人情報が外部に漏えいした場合は、社会的信用やブランド価値が毀損され、同社の事業及び業績に影響を与える可能性がある。

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