

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 >>>](#)

2025年10月7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. 純国産 RPA ソフトウェアや人財育成プラットフォームを提供	01
2. 強みは商品力ときめ細かな「伴走型営業」によるサポート	01
3. 主力製品の「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」が好調で、 通期大幅増収増益へ	01
4. 2026年9月期はAIの取り込みやAIエージェント事業の リリースへ向けた動きを加速へ	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
■ 業績動向	05
1. 2025年9月期第3四半期の業績概要	05
2. 2025年9月期第3四半期のセグメント別業績動向	06
3. 2025年9月期の業績見通し	08
■ 中期経営計画	09
1. ミッションと特徴	09
2. 中期経営計画	09
■ 株主還元策	10
1. 配当方針	10
2. 株主優待制度	10

FCE | 2025年10月7日(火)

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

■ 要約

好業績を背景に、2025年9月期業績見通しを上方修正。 AI エージェント事業のリリースなどで高成長継続へ

1. 純国産 RPA ソフトウェアや人財育成プラットフォームを提供

FCE<9564>は、主としてDX推進事業と教育研修事業を展開している企業である。DX推進事業では純国産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」を販売しており、教育研修事業では自社製の統合型人財育成プラットフォーム「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、『主体性』×『生産性』で、人的資本の最大化に貢献する[※]ことをミッションに製品を提供している。同社製品は顧客の人気と業界の評価が高く、国内最大級のIT製品・SaaSのレビューサイトであるITreviewの『最強ITツール』で過去3年連続5位以内にランクインとなるなど、様々な賞においても上位のポジションを獲得している。

[※] 2025年5月14日より『人』×『Tech』で人的資本の最大化に貢献する[※]から『主体性』×『生産性』で人的資本の最大化に貢献する[※]へミッションの表現を変更。

2. 強みは商品力ときめ細かな「伴走型営業」によるサポート

同社の強みは商品力とサポートにある。強みの背景には、「RPA Robo-Pat DX」は業務に精通した顧客自身が使いこなせる「パーソナルRPA」であり、また「Smart Boarding」はOJTも研修もeラーニングも「社員教育」をこの1つで実現できる「統合型人財育成プラットフォーム」であるという設計思想にある。加えて、2つの商品とも、無料トライアルを入口に、きめ細かな「伴走型営業」により顧客が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強みである。さらに、新卒を中心とした若手社員の育成や紹介パートナー制の拡大など営業の強化が進んできたことも強みと言える。こうした強みにより、「RPA Robo-Pat DX」も「Smart Boarding」も解約率は1%台と低く、売上高は年々拡大を続けている。

3. 主力製品の「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」が好調で、通期大幅増収増益へ

2025年9月期第3四半期の業績は、売上高4,537百万円(前年同期比23.3%増)、営業利益923百万円(同26.7%増)となった。「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」が好調に推移しているうえ、販促や広告などをコントロールしたこともあって、大幅な増収増益となった。特に「RPA Robo-Pat DX」は、紹介パートナー制度の拡大や同業種間でのクライアント紹介などにより見込み客の獲得が順調に進んだため、導入企業数が前年同期末比26.9%増と大きく伸びた。「Smart Boarding」も、戦略的な先行投資を実施したことなどにより導入企業数が同22.9%増と伸びた。2025年9月期の業績予想については、第3四半期の決算が好調だったため上方修正し、売上高6,050百万円(前期比20.9%増)、営業利益910百万円(同26.1%増)を見込んでいる。

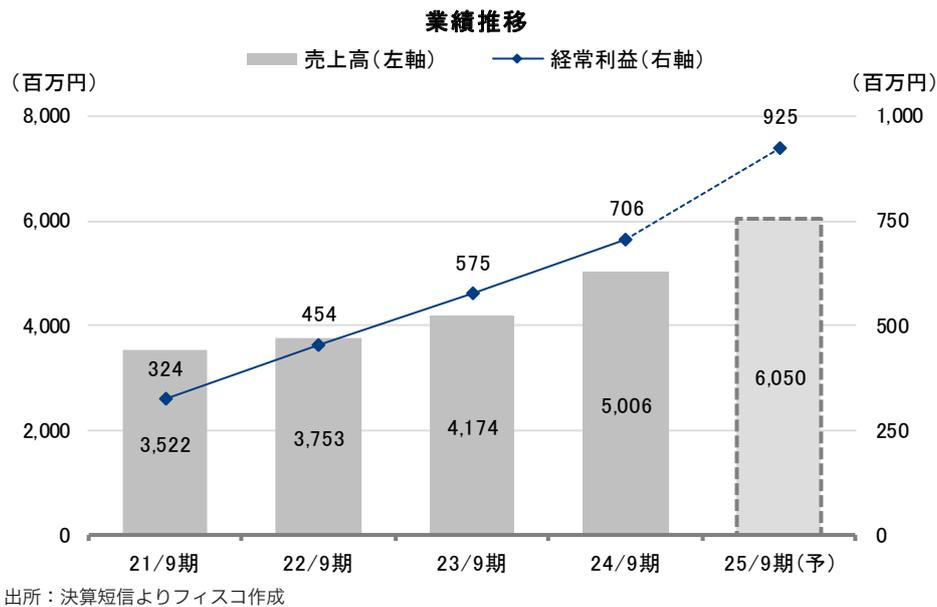
要約

4. 2026年9月期はAIの取り込みやAIエージェント事業のリリースへ向けた動きを加速へ

同社は、中期経営計画で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たが、「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」の好調により、売上高は2024年9月期に目標を達成し、経常利益は2025年9月期に達成する見込みとなった。このため次期中期経営計画への期待が高まるが、「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」が利益獲得期に入ったうえ成長余地が大きく、さらに展開する2つの事業においてAIを取り入れていくことから、経常利益の成長率は一層高まることが期待できる。次期中期経営計画の初年度となる2026年9月期は、AIの取り込みやAIエージェント事業のリリースへ向けた動きなどを加速する見込みである。なかでもAIエージェント事業に関しては、早期に事業を立ち上げて第3の柱に育てる方針だ。

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
- ・「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」が好調で2025年9月期業績を上方修正
- ・AIの取り込みやAIエージェント事業のリリースへ向けた動きを加速し、中期的な高成長をねらう



■ 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、業務に精通した顧客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、OJT も研修も e ラーニングも「社員教育」をこの 1 つで実現できる「Smart Boarding」を、学校法人や学習塾向けには『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」が特徴となっている。同社はこうした事業を通じて、人口減少というリスクが懸念される日本企業に対して、『主体性』×『生産性』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。

解約率が低く、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 3 事業のうち、祖業とも言える教育研修事業は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、2023 年 9 月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事業構造である。業界環境については、DX 推進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。研修は e ラーニング市場が引き続き拡大しており、教育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「RPA Robo-Pat DX」を開発し、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ことができる。また、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おり、売上高が急速に伸びている。なお、「RPA 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、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行っている。

会社概要

(2) 教育研修事業

教育研修事業は、学校や学習塾など Education 分野を対象とする教育事業と、企業の HR (Human Resources) 分野を対象とする研修事業に分かれる。教育事業では、子どもの「自立力」向上を支援するため、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や、全国 1,200 校、35 万人の生徒に選ばれた中高生向けのビジネス手帳「フォーサイト手帳」、生成 AI で教員の働き開拓を進める「FCE プロンプトゲート academic」などを販売している。研修事業では、OJT も研修も e ラーニングも「社員教育」をこの 1 つで実現でき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、企業向け研修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伸びている。

強みは商品力と顧客が使いこなせるまでのきめ細かなサポート

3. 同社の強み

同社の強みは商品力とサポートにあり、その背景には、「RPA Robo-Pat DX」は業務に精通した顧客自身が使いこなせる「パーソナル RPA」であり、また「Smart Boarding」は人材管理・人材育成・人材評価がこれ 1 つで実現可能な「統合型人材育成プラットフォーム」であるという設計思想にある。加えて、2 つの商品とも、無料トライアルを入口に、きめ細かな「伴走型営業」によって顧客が使いこなせるまでワンストップでサポートしている点も強みである。結果的に顧客が使いこなせるようになるので離反が減少し、業界で 3 ~ 4% とされる解約率が同社では 1% 台と低くなっている。また、紹介パートナー制の拡大や新卒の育成など、営業の強化が進んだことも強みと言える。例えば、同社製品を「伴走型営業」で販売するのは難度が高く、以前は新卒が戦力になるまで時間を要したが、営業方法の改善や型化（サービスの標準化）を進めたことにより、新卒や若手社員も営業で活躍できるようになった。ただし、同社製品へのニーズが強まっていることから依然として人材のボトルネック感があり、人材投資を継続している。

「RPA Robo-Pat DX」は、ITreview Best Software in Japan 2024 「ユーザーが選ぶ『最強 IT ツール』ランキング 50」で約 10,000 製品中第 2 位を獲得し過去 3 年連続 5 位以内にランクインしている。最も評価されている SaaS を表彰する「BOXIL SaaS AWARD 2025」で BOXIL セクション RPA ツール部門で第 1 位を獲得した。「Smart Boarding」も、アイテッククラウド(株)が主催する「ITreview Grid Award 2025 Summer」の LMS 部門で最高位の「Leader」を 5 期連続で受賞している。このように、同社製品は顧客の人気も業界の評価も高く、売上高は年々拡大を続けている。こうした強みや人気を一層生かすため、2024 年 8 月に子会社が各事業を運営する純粋持株会社制度を解消し、1 社に統合した。これにより、事業間の顧客紹介やクロスセル、グループ間シナジーの創出を積極化して成長戦略や経営の効率化を推進するとともに、新たなリードチャネルを開拓していく。

業績動向

2025年9月期第3四半期は、前年同期比で大幅な増収増益

1. 2025年9月期第3四半期の業績概要

2025年9月期第3四半期の業績は、売上高4,537百万円（前年同期比23.3%増）、営業利益923百万円（同26.7%増）、経常利益946百万円（同28.7%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益648百万円（同32.8%増）と、大幅な増収増益となった。

2025年9月期第3四半期業績

（単位：百万円）

	24/9期3Q		25/9期3Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	3,680	100.0%	4,537	100.0%	23.3%
売上総利益	2,572	69.9%	3,040	67.0%	18.2%
販管費	1,843	50.1%	2,116	46.7%	14.8%
営業利益	728	19.8%	923	20.4%	26.7%
経常利益	735	20.0%	946	20.9%	28.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	487	13.3%	648	14.3%	32.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の属する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働き方改革が進むなか、自動化や生産性改善に対するニーズが継続しており、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業界では、オンラインと対面を組み合わせた多様な学習形態が教育に求められる一方で、人的資本経営の広がりや人材育成意欲の高まりを背景に戦略的な研修の重要性が再認識されている。特にリーダー層やデジタル人材の育成においては、主体性の育成を目的とした研修が注目を集めている。こうした環境下、同社は、「チャレンジあふれる未来をつくる」をパーパスに掲げ、人口減少による労働力不足に対して「『主体性』×『生産性』で人的資本の最大化に貢献する」をミッションに事業の拡大と収益性の向上に取り組んだ。

この結果、DX推進事業の「RPA Robo-Pat DX」と教育研修事業の「Smart Boarding」が好調に推移し、売上高は20%を超える増加となった。利益面では、「RPA Robo-Pat DX」の原価と紹介パートナーへのインセンティブが増えたため売上総利益率が低下し、ベースアップや新卒・中途採用で人件費が増加したものの、認知度が向上したことから販促や広告などをコントロールしたことで販管費率が改善し、増収効果も相まって営業利益も20%を超える増加となった。このように業績が好調に推移したため通期業績予想を上方修正した。KPI目標も、DX推進事業の重要KPIである「RPA Robo-Pat DX」の導入企業数1,740社以上（期初前提は1,380社以上）、教育研修事業の重要KPIである「Smart Boarding」の直販における導入企業数800社以上（同780社以上）へと引き上げた。

業績動向

2025年7月に、ジーニー<6562>及びジーニーのグループ会社であるJAPAN AI(株)と資本業務提携契約を締結した。ジーニーとの提携は、同社のDX推進事業及び教育研修事業と、ジーニーのマーケティングSaaS事業※を連携することを目的としており、既存の顧客基盤やソリューションの相互活用を通じて、将来的に販売協業や連携領域の拡大も検討する方針だ。JAPAN AIとの提携は、同社の生成AI技術を活用した「FCEプロンプトゲート」の事業基盤を拡張・発展させること、及びJAPAN AIのプロダクトである「JAPAN AI AGENT」を同社がOEM導入することが目的で、AIエージェント分野で新たな事業基盤を確立する考えである。

※ジーニーのマーケティングSaaS事業:営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」、チャット型Web接客プラットフォーム「GENIEE CHAT」、マーケティングオートメーション「GENIEE MA」、サイト内検索ASP「GENIEE SEARCH」などが利用できるセールス&マーケティングプラットフォーム「GENIEE Marketing Cloud」を運営し、集客から販売・受注までを一気通貫して実行・管理できる唯一の国産プラットフォームを有している。

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

2. 2025年9月期第3四半期のセグメント別業績動向

2025年9月期第3四半期のセグメント別業績は、DX推進事業がセグメント売上高2,499百万円(前年同期比30.6%増)、セグメント利益699百万円(同44.2%増)、教育研修事業が売上高1,946百万円(同14.9%増)、セグメント利益185百万円(同25.6%減)となり、利益面では対照的な結果だった。

2025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	24/9期3Q		25/9期3Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
DX推進事業	1,913	52.0%	2,499	55.1%	30.6%
教育研修事業	1,693	46.0%	1,946	42.9%	14.9%
その他	72	2.0%	91	2.0%	26.4%

調整前セグメント利益	24/9期3Q		25/9期3Q		前年同期比
	実績	利益率	実績	利益率	
DX推進事業	485	25.4%	699	28.0%	44.2%
教育研修事業	249	14.7%	185	9.5%	-25.6%
その他	5	7.0%	11	13.0%	135.5%

KPI	24/9期3Q	25/9期3Q	前年同期比
Robo-Pat 導入社数(社)	1,364	1,731	26.9%
Robo-Pat ARPU(万円)	16.5	16.7	1.2%
Smart Boarding 直販導入社数(社)	599	736	22.9%
Smart Boarding 直販 ARPU(万円)	5.3	5.8	9.4%

注:セグメント利益は調整前

出所:決算短信、FY2025/9 Q3 Earnings Report よりフィスコ作成

FCE | 2025年10月7日(火)

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

業績動向

DX 推進事業では、「RPA Robo-Pat DX」の業績が引き続き好調で、第3四半期末で「RPA Robo-Pat DX」の導入企業数が1,731社（前年同期末比26.9%増）、ARPU（顧客単価）が16.7万円（前年同期比1.2%増）と、全社的な売上・利益の成長をけん引した。導入企業数が大きく伸びた要因は、もともと商品力とコンサルティングに定評があったが認知度が向上してきたこと、地域金融機関経由でDX推進が遅れている地方企業の案件が増えたこと、ロボパットマスター認定プログラムの受講者を継続的に増やしたことで導入企業においてロボットを作成できるDX人材が増加したこと、展示会やWebマーケティングに加えてトップマネジメントセミナー（既存顧客企業向け活用事例発表会）や紹介パートナー制度を拡大したこと、同業種間でのクライアント紹介などにより見込み客の獲得が順調に進んだこと、新卒を中心とした若手社員が育ちトップ営業の成功パターンを横展開するなど難度の高い「伴走型営業」をこなせる人材が増えてきたことなどにある。また、業務提携したリンクアンドモチベーション<2170>※による大企業向け営業や顧客紹介が拡大していることも要因と思われる。一方、ARPUが伸びた理由は、新規顧客の獲得が良好だとフル機能版1台から始めるという販売の割合が高まってARPUが低くなるのだが、CX部隊の活動で既存客の間で実行専用版の利用が増えて既存客のARPUが全体を押し上げたこと、解約率が低位を維持できていることなどにある。なお、第4四半期に入ってから新卒など若手社員の活躍が続いており、導入企業数の伸びや既存顧客による実行専用版の導入増や、解約率の低位維持など、業況は引き続き順調に推移しているようだ。

※ 同社は2024年にリンクアンドモチベーションの持分法適用会社となった。

教育研修事業では、研修事業の「Smart Boarding」が順調に拡大し、第3四半期末で直販における導入企業数が736社（前年同期末比22.9%増）、ARPUが5.8万円（前年同期比9.4%増）となった。（株）日本コスモトピアの連結子会社化もあって売上高は大幅に増加したが、教育研修事業のさらなる成長へ向けて人員増強や広告宣伝活動など戦略的先行投資を実施したことで減益となった。「Smart Boarding」の導入企業数が伸びた要因は、ARPUも収益性も低いOEMから直販を軸とした販売戦略へ転換したことが主因である。直販シフトと直販へのリソース投入により既存顧客のID数が増加し、主軸のeラーニングに評価制度を加えたフルパッケージプランを提案したことがARPUの増加につながった。今後は、「FCEプロンプトゲート」で培ったノウハウを搭載してAI人材育成プラットフォームへ進化させるとともに、DX推進事業とのクロスセルを積極化するなど、研修事業は成長余地が大きいと言える。教育事業では、他社とのシステム連携を図ることでユーザーの利便性や学習効果を高めることを目指している。このため、同社製品をパッケージ化して他社が販売協力しやすい体制を構築し、学校・学習塾市場への浸透度を高めている。具体的には、非認知能力を体系的に育む「Rokuyou」や中高生向け検索アプリ「okke」、児童生徒向け心と身体健康支援アプリ「ネココロ」など提携先の商品力と顧客基盤を生かした営業を展開した。また、新たな事業機会の創出に向け、資格スクールのTACや大栄など顧客基盤を有する企業に「7つの習慣×セルフコーチング」の提供を開始した。

通期業績は上方修正予想線に着地の見込み

3. 2025年9月期の業績見通し

2025年9月期の業績については、売上高 6,050 百万円（前期比 20.9% 増）、営業利益 910 百万円（同 26.1% 増）、経常利益 925 百万円（同 30.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 640 百万円（同 27.4% 増）を見込んでいる。既述のとおり、第3四半期決算発表と同時に、売上高で 300 百万円、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益で 10 百万円上方修正した。

2025年9月期業績見通し

（単位：百万円）

	24/9 期		25/9 期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	5,006	100.0%	6,050	100.0%	20.9%
営業利益	721	14.4%	910	15.0%	26.1%
経常利益	706	14.1%	925	15.3%	30.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	502	10.0%	640	10.6%	27.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境の改善などにより景気回復が期待される一方で、政情の変化や資源価格の高騰、金融資本市場の変動など、先行き不透明な状況が継続するものと見られている。このような環境下、同社は引き続き「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」を中心に、利益成長を確保しつつ事業の拡大を進める方針である。また、さらなる事業機会の創出によって中長期的な成長を達成するため、人材などの先行投資も予定している。第4四半期に入っても「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」の導入企業数が業績をけん引しているが、先行投資も計画しているため、通期業績はおおむね修正予想どおりに着地する見込みである。

FCE | 2025年10月7日(火)

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

■ 中期経営計画

『主体性』×『生産性』で、人的資本の最大化に貢献する

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。同社は中期的にも、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、『主体性』×『生産性』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「RPA 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。こうした同社のビジネスモデルの特徴は、人的資本を最大化するためのDX推進事業と教育研修事業という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。片方だけのビジネスでしかもサポートが別料金という運営が多い業界で、他社と最も差別化された点であり、数多くの受賞履歴以外にも様々なIT企業ランキングで高評価を得る背景にもなっている。

AIを取り入れた強力なDXツールの開発により、高成長継続を図る

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。「RPA Robo-Pat DX」「Smart Boarding」「フォーサイトアプリ」を重点的に強化し、導入社数・校数を伸ばしていくことで、売上高で毎期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では毎期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た。しかし、特に「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」が好調で、売上高は2024年9月期に目標を達成し、経常利益は、計画期間中にM&Aや資本提携や新規事業を実施したうえ先行費用を積み増したものの、2025年9月期に達成する見込みとなった。「RPA Robo-Pat DX」と「Smart Boarding」は利益獲得期に入ったうえ成長余地が大きく、さらに今後はDX推進事業と教育研修事業にAIを取り入れていく方針のため、引き続き経常利益で20～25%を超える成長が期待される。また、そうした目標を達成した後は、プライム市場への移行も視野に入ってくる。

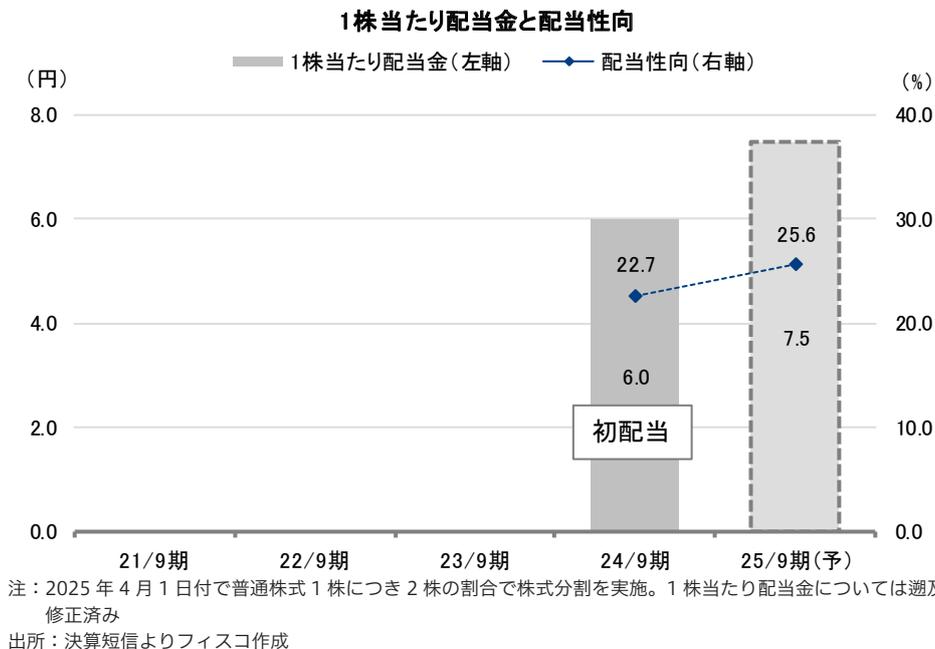
こうした中期シナリオが想定されるなか、2026年9月期については、企業統合後の課題だったクロスセルや部門間シナジーを強化するとともに、AIの取り込みやAIエージェント事業のリリースへ向けた動きを加速する。なかでもAIエージェント事業に関しては、既に新規事業として社内で人材を集めており、JAPAN AIからOEM供給を受ける体制が整いつつある。これにより、正確に作業をすることが得意な「RPA Robo-Pat DX」と創出することが得意なAIを組み合わせて、強力なDXツールを開発する考えだ。展示会やイベントなどを通じて、AIエージェントに対する関心が高いことを同社も理解しており、早期に事業を立ち上げて第3の柱として育成を図る。

株主還元策

配当性向 25% を目安に、2025 年 9 月期は 7.5 円配当を予定

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である。この方針により、2025 年 9 月期の 1 株当たり配当金は、期中の上方修正を考慮し、期初予想から 0.5 円増配の 7.5 円を予定している。



1,000 円分のデジタルギフト® を贈呈

2. 株主優待制度

同社は、株主の日頃から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、同社を知ってもらい、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として、株主優待制度を導入している。2025 年 9 月期末の株主優待の内容は、9 月末日の同社株主名簿に記載または記録された 1 単元 (100 株) 以上保有の株主を対象に、保有株式数 100 株以上で 1,000 円分のデジタルギフト® を贈呈する予定である。同デジタルギフトは、2025 年 12 月開催の定時株主総会前に発送される「第 9 回定時株主総会招集ご通知」に同封される「優待案内」に沿って、株主が Web 上で手続きをすることによって受け取ることができる。

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