

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

F C E

9564 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026 年 9 月 28 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. 純国産 RPA や次世代 AI プラットフォーム、人財育成プラットフォームを提供	01
2. 商品力やコンサルティング力などの強みを背景に高い業界の評価.....	01
3. 高採算の「ロボパット AI」が好調に推移する一方、AI 関連事業を本格化	01
4. 東証プライム市場上場を目標に経常利益で年率 20%~25%以上の成長を目指す.....	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要.....	03
2. 事業内容.....	03
(1) DX 推進事業	03
(2) AI ソリューション事業.....	03
(3) 教育研修事業.....	05
3. 同社の強み.....	05
■ 業績動向	06
1. 2026 年 9 月期第 3 四半期の業績概要	06
2. セグメントの状況	07
3. 2026 年 9 月期の業績予想.....	08
■ 事業方針	09
1. 事業方針.....	09
2. 2027 年 9 月期業績の見方.....	09
■ 株主還元策	10
1. 配当方針.....	10
2. 株主優待制度.....	10

■要約

高成長持続、プライム市場上場が視野

1. 純国産 RPA や次世代 AI プラットフォーム、人財育成プラットフォームを提供

F C E <9564>は、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、主力の純国産 RPA^{※1} ソフトウェア「ロボパット AI」^{※2} や次世代 AI プラットフォーム「AI OMNI AGENT」を販売している。教育研修事業では、自社製の定額制オンライントレーニングシステム「Smart Boarding」、子どもの「自立力」向上を支援する小中高校生向けビジネス手帳「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。両事業ともに、手厚いサポートや高採算のストック型収益に特徴がある。同社は「『主体性』×『生産性』で人的資本の最大化に貢献する」ことをミッションとし、人口減少に直面する日本企業の成長を支援することで自らの事業拡大と収益性向上を進め、企業価値の拡大を図っている。

※1 RPA (Robotic Process Automation) は、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。

※2 AI 機能を実装したことから、2026 年 3 月より「RPA Robo-Pat DX」を「ロボパット AI」へ名称変更した。

2. 商品力やコンサルティング力などの強みを背景に高い業界の評価

同社の強みは商品力とコンサルティング力にある。商品力は、たとえば「ロボパット AI」では現場の業務に精通した担当者が使いこなせるよう商品进行設計している点が強みである。コンサルティング力は、無料トライアルを入口に導入から活用・定着までワンストップでサポートするきめ細かな「伴走型営業」が強みとなっている。結果的に顧客が使いこなせるようになるため、解約率は 1%台と業界のなかで特に低くなっている。ほかに、紹介パートナー制の拡大などにより強化された営業力、AI 製品導入で拡充されたラインナップ、高採算のストック型収益なども強みである。こうした強みを背景に、国内最大級の IT 製品・SaaS のレビューサイトで「ロボパット AI」が 5 年連続受賞するなど、業界における評価は高い。

3. 高採算の「ロボパット AI」が好調に推移する一方、AI 関連事業を本格化

2026 年 9 月期第 3 四半期の業績は、売上高 5,171 百万円（前年同期比 14.0%増）、営業利益 1,092 百万円（同 18.3%増）と好調であった。「ロボパット AI」への AI 機能の追加や「AI OMNI AGENT」の投入など AI 関連事業を本格化するなか、高採算の「ロボパット AI」が好調に推移したことが主因で、事業拡大や AI 関連事業向けに費用が先行したものの、2 ケタ増収増益となった。2026 年 9 月期の業績について同社は、売上高 6,800 百万円（前期比 11.5%増）、営業利益 1,130 百万円（同 23.9%増）を見込んでいる。通期業績予想に対する進捗率は高いが、2027 年 9 月期の成長へ向けて先行費用を投じる予定のため、期初予想線に着地する見込みである。なお、「ロボパット」の新シリーズである「ロボパット AI Agent Studio」を、今秋にも投入する計画である。

FCE | 2026 年 9 月 28 日 (月)
9564 東証スタンダード市場 | <https://fce-hd.co.jp/ir/>

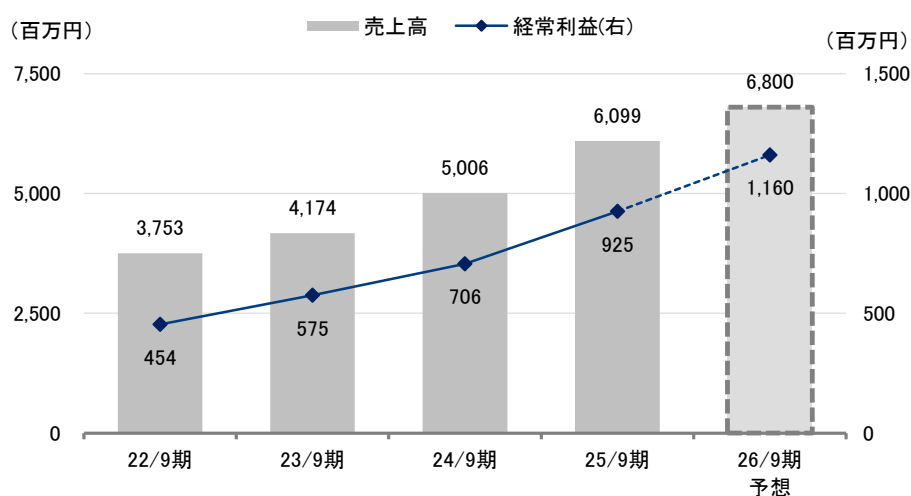
4. 東証プライム市場上場を目標に経常利益で年率 20%~25%以上の成長を目指す

同社は、2026 年 9 月期以降の中期的な事業方針を策定した。既存事業を一層拡大するとともに、新規事業への投資を継続し、AI 関連事業で成長をさらに押し上げる考えである。その結果、中期的に売上高で年率 10%以上、経常利益で年率 20%~25%以上の高成長を持続し、2027 年 9 月期には東証プライム市場の形式要件を充足させる計画である。さらに、ROE 改善や IR 強化、成長分野への継続投資など資本コストや株価を意識した経営も実践して、時価総額の上昇をねらう。形式要件についてはすでにほぼ充足しているが、残るハードルの一つである「経常利益 25 億円基準」も、2026 年 9 月期経常利益が予想どおり 1,160 百万円に着地できれば、2027 年 9 月期は前期比 15.5%増の 1,340 百万円を達成すればよく、東証プライム市場の形式要件の充足は視野に入ったと言える。

Key Points

- ・ DX 推進事業、教育研修事業ともに商品力と「伴走型営業」が好評
- ・ 「ロボパット AI」が好調に推移する一方、AI 関連事業を本格始動
- ・ 事業方針に沿って経常利益を拡大、東証プライム市場上場が視野へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■会社概要

DX と人材育成により企業の人的資本を最大化

1. 会社概要

同社は、RPA や AI 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など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「ロボパット AI」や次世代 AI プラットフォーム「AI OMNI AGENT」を販売しており、今秋には「ロボパット」の新シリーズ「ロボパット AI Agent Studio」を発売する予定である。教育研修事業では、研修やオンラインでの社員教育を 1 つに集約した「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。いずれの事業も、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「チャレンジあふれる未来をつくる」をパーパスに、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」をミッションに掲げ、事業の拡大と収益性の向上により企業価値の拡大に取り組んでいる。

2. 事業内容

同社の事業は、DX 推進事業（AI ソリューション事業を含む）、教育研修事業、その他事業に大別される。その他事業は、世界的ベストセラー『7つの習慣』や関連書籍の出版事業である。

(1) DX 推進事業

DX 推進コンサルティングサービスでは、「ロボパット AI」に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われ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。利便性向上に向けて直近は AI 機能を強化しており、レイアウトやフォーマットが統一されていない帳票やデータから必要な情報を AI が自動で抽出して各種システムへ入力する「AI OCR 機能」や、業務を自動化するスクリプト作成を AI がサポートする「AI アドバイザー」を導入した。顧客企業は業種や業界、規模を問わず多岐にわたり、ライセンス提供について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。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のため、売上高を急速に伸ばしている。

(2) AI ソリューション事業

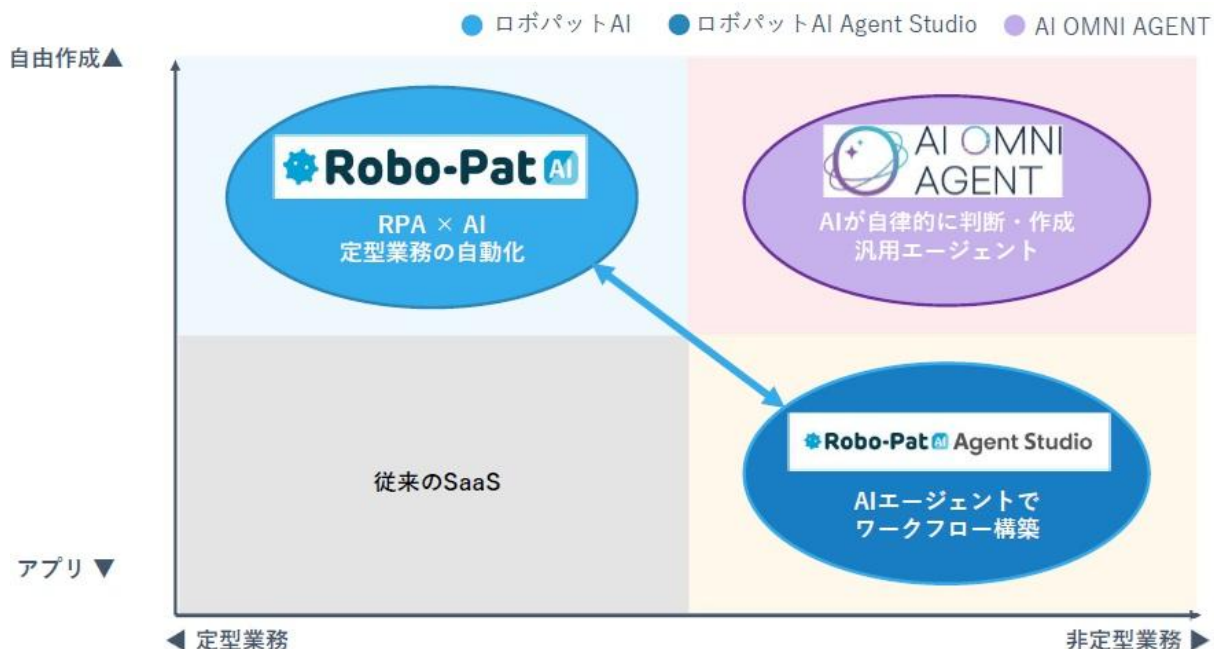
2026 年 9 月期初に本格進出した事業のため売上高はまだ小さくなく、財務会計上は DX 推進事業の 1 サービスとなっている。主力となる「AI OMNI AGENT」は、導入直後から 100 種類以上の標準 AI エージェントを利用して自社専用の“AI 社員”をノーコードで作成でき、誰でもすぐに AI を活用できる AI プラットフォームサービスである。特徴は、自然言語で誰でも簡単に作成できる点、業界最高水準の精度で日本語を読み取ることができる点、AI 側に記録を残さない安全なセキュリティ、「ロボパット AI」と同様に成果につなげる伴走支援にある。現状は有償トライアルや本契約に向けたマーケティングや初回訪問・提案の最中にあり、売上が立ち始めているところである。

FCE | 2026年9月28日(月)
9564 東証スタンダード市場 | https://fce-hd.co.jp/ir/

併せて AI 導入に向けた AI 研修やコンサルティングも行っているが、ほかにコーチ・エィ<9339>の知見と同社人材育成ノウハウを融合した AI コーチング、(株) Crestio との業務提携による AI オーケストレーションツール「Hellas」といったサービスも展開している(一部は教育研修事業)。また、スピード感を持って AI 関連の新ニーズや新ビジネスを発掘するため、AI に特化した社内ベンチャー(株) FCE AI x を 2026 年 10 月に設立する予定である。

「AI OMNI AGENT」に続いて、「ロボパット AI」に一部ライセンスを供与している PKSHA Technology<3993>と共同開発した「ロボパット AI Agent Studio」を今秋にも発売する予定である。「ロボパット AI Agent Studio」は「ロボパット」の新シリーズで、AI エージェントの開発やタスク実行、社内データの管理、実行ログの確認など、AI エージェントを作成・実行するために必要な機能が搭載されているプラットフォームである。「ロボパット AI」で蓄積した業務効率化の知見を生かしており、専門知識やプログラミング知識がない現場でも AI エージェントを作成し業務を自動化することができる。また、「ロボパット AI」と連携することで相乗効果を発揮し、業務自動化の対象範囲を広げることできる。なお、DX 推進事業の 3 製品はポジショニングに違いがあり、「ロボパット AI」が AI で機能強化された RPA、「AI OMNI AGENT」が非定型業務に対応しユーザーが自由にエージェントを作成して自律的な業務支援を可能にする AI エージェント、「ロボパット AI Agent Studio」が専門知識やプログラミング知識がなくても AI エージェントを作成・実行でき、非定型業務を含む業務の自動化を実現する AI エージェントプラットフォームとなっている。

AI 関連 3 製品のポジショニング



出所：決算説明資料より掲載

(3) 教育研修事業

教育研修事業は、企業の研修事業と教育事業に分かれる。研修事業では、OJT や研修、e ラーニングなど「社員教育」を1つに集約した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。新たにレジリエンス（心の回復力）を鍛える企業向けレジリエンス研修「レッスル®」の拡販を開始するなど、経営課題の解決に向けた研修コンテンツの開発にも注力している。また、「Smart Boarding」には、現場での実践力を高めるためのアウトプット機能を強化した「AI ロープレ機能」を搭載する予定である。現在、コンサルティングが減少傾向にあるが、研修と「Smart Boarding」を戦略的に伸ばすことで、属人性を排し、安定性の高いストック型ビジネスへのシフトを進めるとともに、1社当たりの売上高向上を図っている。教育事業では、『7つの習慣J®』コンテンツや、初版発売以降累計約290万人、全国1,200校以上が活用する小中高校生向け「フォーサイト手帳（アプリ版を含む）」などを提供し、子どもたちの自信と主体性を育むプログラムの提供や教育現場のDX支援を行っている。

3. 同社の強み

同社の強みは商品力とコンサルティング力にある。商品力は、「ロボパット AI」は業務に精通した顧客自身が使うための「パーソナルRPA」、「Smart Boarding」は人材管理・育成・評価を一体で実現する「統合型人財育成プラットフォーム」という思想の下、現場担当者が自ら使いこなせる設計にある点にある。コンサルティング力は、同社の祖業が教育研修であるため、無料トライアルを入口に活用・定着までワンストップでサポートする「伴走型営業・支援」にあり、業界で3%~4%と言われる解約率は1%台と低い。また、型化（サービスの標準化）による若手営業人材の早期戦力化や、AI 製品によるラインナップ拡充、高採算のストック型収益も強みと言える。これらを背景に、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』において、「ロボパット AI」がRPA ツール部門1位を獲得して5年連続の受賞となるなど、業界における評価は高い。

業績動向

第3四半期累計で2ケタ増収増益を達成

1. 2026年9月期第3四半期の業績概要

2026年9月期第3四半期の業績は、売上高 5,171 百万円（前年同期比 14.0%増）、営業利益 1,092 百万円（同 18.3%増）、経常利益 1,121 百万円（同 18.6%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 798 百万円（同 23.3%増）と好調で、高成長を持続することができた。

2026年9月期第3四半期業績

（単位：百万円）

	25/9 期 3Q 累計		26/9 期 3Q 累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	4,537	100.0%	5,171	100.0%	14.0%
売上総利益	3,040	67.0%	3,486	67.4%	14.7%
販管費	2,116	46.7%	2,393	46.3%	13.1%
営業利益	923	20.4%	1,092	21.1%	18.3%
経常利益	946	20.9%	1,121	21.7%	18.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	648	14.3%	798	15.4%	23.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

DX 推進事業に関連する業界では、自動化や生産性改善に対するニーズが継続し、生成 AI や AI エージェント、AI 関連機能などの新しい技術やソフトウェアへの関心の高まりもあって良好な市場環境が続いた。教育研修事業に関連する業界では、人的資本経営の広がりや人材育成への投資意識の高まりを背景に、戦略的な研修の重要性が再認識され、特にリーダー層やデジタル人材の育成や主体性を目的とした研修が注目を集めた。こうした環境下、同社はミッションの実現に向け、事業方針に沿って着実に事業を展開した。

この結果、AI ソリューション事業を立ち上げるなかで「ロボパット AI」が好調に推移し、教育研修事業はやや弱かったが顧客単価が向上し、売上高は 2 ケタ増となった。利益面では、パートナーからの紹介による直販や「ロボパット AI」などストック型収益による高採算の売上高が伸びて売上総利益率が改善し、事業拡大や AI ソリューション事業への投資で人員や広告など費用が先行したものの、営業利益は 20%近い増加となった。なお、AI ソリューション事業は費用以外を期初予想に織り込んでいないが、僅かながら売上増加に寄与した模様である。また、親会社株主に帰属する四半期純利益の伸びが大きくなったのは、特別利益の計上と税金の再計算が要因である。第3四半期までの業績進捗については、DX 推進事業がやや好調、教育研修事業がやや低調であったため、売上高はほぼ想定線で進捗している模様である。利益面では、先行投資が想定以上に効果的であったことから費用を戦略的に増やしたため、営業増益率が通期予想の増益率を若干下回った。

FCE | 2026 年 9 月 28 日 (月)
9564 東証スタンダード市場 | <https://fce-hd.co.jp/ir/>

2. セグメントの状況

2026 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 3,105 百万円（前年同期比 24.3%増）、セグメント利益 784 百万円（同 12.2%増）、教育研修事業が売上高 1,998 百万円（同 1.1%増）、セグメント利益 196 百万円（同 5.1%減）となった。DX 推進事業が全体をけん引したが、子会社からの経営管理料など調整額における増益寄与も大きかった。

2026 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	25/9 期 3Q 累計		26/9 期 3Q 累計		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
DX 推進事業	2,499	55.1%	3,105	60.1%	24.3%
教育研修事業	1,976	43.6%	1,998	38.6%	1.1%
その他	61	1.4%	66	1.3%	9.1%
調整前セグメント利益	25/9 期 3Q 累計		26/9 期 3Q 累計		前年同期比
	実績	利益率	実績	利益率	
DX 推進事業	699	28.0%	784	25.3%	12.2%
教育研修事業	207	10.5%	196	9.9%	-5.1%
その他	-10	-	10	15.4%	-
調整額	26	-	100	-	276.9%
KPI	25/9 期 3Q 末		26/9 期 3Q 末		前年同期比
ロボパット AI 導入社数（社）	1,731		2,134		23.3%
ロボパット ARPU（万円）	16.7		16.6		-0.6%
ロボパットマスター認定者数（人）	3,149		4,209		33.7%
Smart Boarding 直販導入社数（社）	736		-		-
Smart Boarding 直販 ARPU（万円）	5.2		5.7		9.6%

注：セグメント利益は調整前

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

DX 推進事業は、「ロボパット AI」の導入社数が 2,134 社（前年同期末比 23.3%増）、ロボパットマスター認定者が 4,209 名（同 33.7%増）と好調に推移し、売上高は 20%を超える増加となった。これは、RPA ニーズが引き続き強いなか、提携先の紹介や展示会を通して新規顧客の獲得が進んだこと、「AI OCR 機能」や「AI アドバイザー」といった AI 機能を実装したことで既存顧客を中心に利便性と生産性が飛躍的に高まったこと、RPA と AI を使いこなす現場人材を育成する「ロボパットマスター認定プログラム」に注力したこと、「RPA Robo-Pat DX」から「ロボパット AI」へ製品名を変えたことで内容が分かりやすくなったことなどが要因と見られる。特に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、様々なルートから「ロボパット AI」の情報提供を展開したことが奏功したようである。なかでも、LP ガス事業者向けクラウドシステム「クラウド AZ タワー」を約 1,200 社に提供するパーパス（株）との連携は効果的で、「AZRPA」というサービス名で LP ガス事業者向けの DX 推進ソリューションの提供を開始した。一方、事業拡大や AI ソリューション事業の新規立ち上げに伴う費用を先行的に使用したため、人件費や販促費などが売上高を上回って増加し、営業利益は 10%強の伸びにとどまった。

教育研修事業の研修事業では、人的資本経営を重視し人材育成に戦略的に取り組む企業が増えるなか、「Smart Boarding」の機能強化を進めた。具体的には、AI 学習コンテンツの提供や AI 機能を搭載するなど生成 AI 活用ニーズへの対応を進めるとともに、新入社員研修や 7 つの習慣研修、新研修コンテンツ「レジリエンス研修」など研修プログラムを強化したことを直販中心に訴求したため、顧客単価が上昇し増収に貢献した。引き続き、実践力を高める「AI ロープレ機能」の搭載のほか、コーチングのリーディングカンパニーであるコーチ・エィや人事評価制度に定評のある(株)あしたのチームとの提携などにより、機能強化を進めていく方針である。教育事業では、「フォーサイト手帳」で小学校低学年向け「フォーサイトれんらくちょう」の提供を開始した。学校と家庭の日常的な情報共有に活用される「連絡帳」を強化し、低学年からの自立的な学習習慣づくりを支援する考えである。

3. 2026 年 9 月期の業績予想

2026 年 9 月期の業績について同社は、売上高 6,800 百万円（前期比 11.5%増）、営業利益 1,130 百万円（同 23.9%増）、経常利益 1,160 百万円（同 25.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 910 百万円（同 37.3%増）を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益については、特別利益の計上と税金の再計算により、期初予想の 840 百万円から上方修正された。

2026 年 9 月期業績予想

(単位：百万円)

	25/9 期		26/9 期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	6,099	100.0%	6,800	100.0%	11.5%
売上総利益	4,081	66.9%	-	-	-
販管費	3,169	52.0%	-	-	-
営業利益	912	15.0%	1,130	16.6%	23.9%
経常利益	925	15.2%	1,160	17.1%	25.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	662	10.9%	910	13.4%	37.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、第 4 四半期 3 ヶ月で前年同期比 4.2%増となれば通期売上高予想を達成できるため、「ロボパット AI」がけん引して DX 推進事業が順調に伸びていること、若干ながら AI ソリューション事業の売上高も期待できることを考慮すれば、若干上振れて着地する可能性が高いと思われる。営業利益についてはやや変則的で、2025 年 9 月期第 4 四半期 3 ヶ月は、翌期（2026 年 9 月期）の業績向上に向けて先行的に費用を使ったため 11 百万円の営業損失となった。同社としては費用の使用を通期で平準化する意向はあるものの、このように第 4 四半期 3 ヶ月に翌期のために費用を前倒しで使用する事が通例となっているようである。2026 年 9 月期は、通期業績予想達成のために必要な第 4 四半期 3 ヶ月の営業利益が 37 百万円と四半期としては低水準でよいことから、第 3 四半期累計で費用先行であったとしても、また第 4 四半期に翌期のため費用を前倒しするとしても、通期業績予想の達成は十分可能と予想する。

■事業方針

年率 20%~25%以上の利益成長を目指す

1. 事業方針

順調に推移した前中期経営計画に続いて、2026年9月期以降の中期的な事業方針を策定した。新規事業や人財、M&Aなどへ成長投資を継続し、既存のDX推進事業と教育研修事業を一層拡大するとともに、AI関連事業で成長をさらに押し上げる考えである。その結果、売上高で年率10%以上、経常利益で年率20%~25%以上の成長を実現して収益基盤の強化を図る。そのうえで、2027年9月期には東証プライム市場の形式要件を充足させることを目標とする。すでに株主数(800名以上)や流通株式数(2万単位以上)、流通株式比率(35%以上)など要件の多くをクリアしているため、残るハードルは「経常利益25億円基準(最近2年間の経常利益総額を25億円以上とする)」と「純資産額50億円基準」の2つであるが、2026年9月期の業績好調により要件の充足は視野に入りつつある。さらに、資本コストや株価を意識した経営を実践し、収益基盤強化によるROE改善、質の高いIRや株式流動性の継続的改善による資本コストの低減、DX推進事業やAI関連事業といった成長分野への継続投資により期待成長率を引き上げ、時価総額の上昇をねらう。

2. 2027年9月期業績の見方

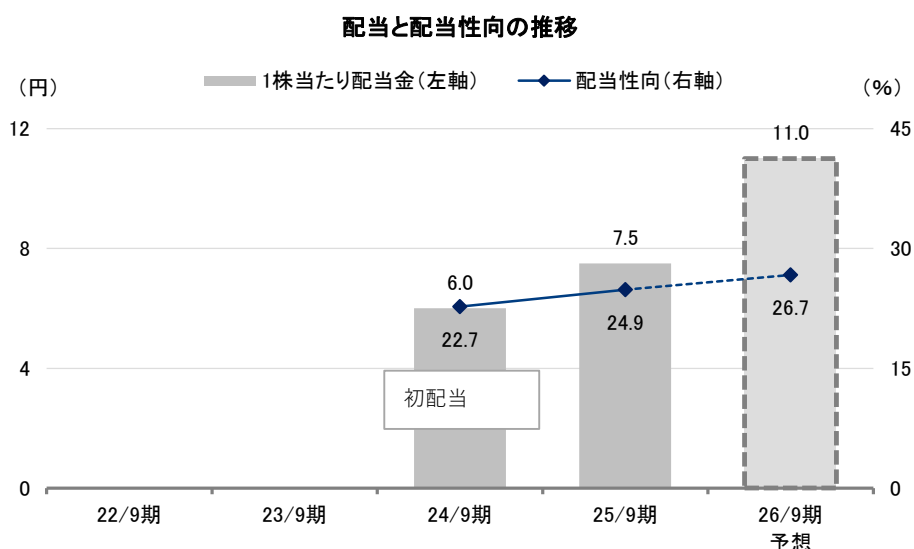
東証プライム市場上場の形式要件の充足が視野に入りつつあると述べたが、「経常利益25億円基準」をクリアするには、2026年9月期経常利益が予想どおり1,160百万円に着地できれば、2027年9月期の経常利益は1,340百万円(前期比15.5%増)を達成すればよい。年率20%~25%以上の利益成長を目指すなか、教育研修事業が伸びなくても、「ロボパットAI」が20%以上のペースで増加していること、2026年11月の新規契約から10%強の値上げを予定していること、AIソリューションなどAI関連の事業・製品による成長けん引が期待できること、AI導入に際して研修やコンサルティングのニーズが多いことから、2027年9月期も10%台半ばの利益成長は可能と考える。したがって、形式要件は充足可能と考えられる。懸念点として値上げの影響が挙げられるが、値上げの目的が「伴走型」の付加価値を強化することであり、加えて新規顧客に限られていること、他社が値上げするなか2017年のリリース後値上げしてこなかったことなどから、価格に敏感な小規模企業の新規獲得に影響があるかもしれないが、大勢に影響はないと考えられる。

■株主還元策

配当性向 25%を目安に配当を実施

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。この方針に従い、2026 年 9 月期の 1 株当たり配当金は、親会社株主に帰属する当期純利益の上方修正により期初予想から 1.0 円増配し、11.0 円を予定している。なお、自社株買いも機動的に検討する模様である。



注：2025 年 4 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を実施。1 株当たり配当金については遡及修正済み

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。対象となる株主は、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）以上保有する株主である。2026 年 9 月 30 日を基準とする株主優待については、長期にわたり同社の成長可能性を信じ支え続けている株主への感謝として拡充することになり、従来どおり保有株式数 100 株以上の株主に 1,000 円分のデジタルギフト®を贈呈することに加え、100 株以上かつ半年以上保有している株主には特別優待としてさらに 1,000 円分を追加して合計 2,000 円分のデジタルギフト®を贈呈する予定となった。

重要事項（ディスクレーマー）

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、理由のいかんを問わず、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