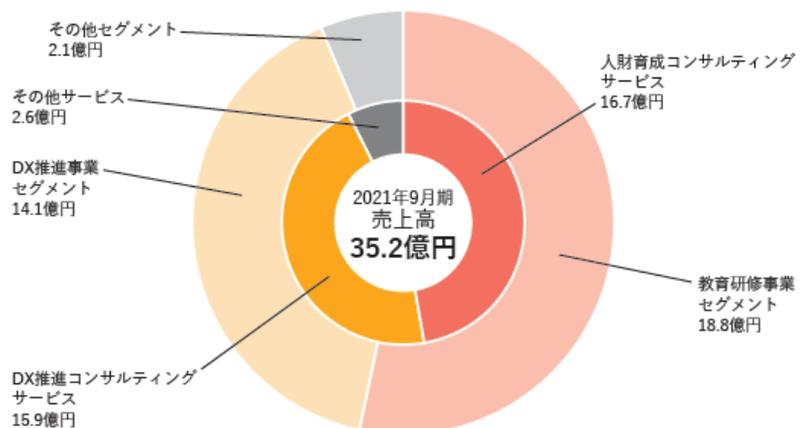


RPAツール、ロボパッドDXを軸に成長が期待される

教育研修事業とDX推進事業の二つの柱をもつ

事業セグメントは3セグメントから構成される。第一は教育研修事業で学校・学習塾へのプログラム・サービス提供を行う「Education分野」と企業の研修やコンサルティングといった「HR分野」に分かれている。第二はDX推進事業で、RPA(Robotic Process Automation)を中心に、企業のDX推進を推進するためのITツール提供やコンサルティング、サポートなどを行っている。提供するRPAツール「ロボパッドDX」は法人向けクラウドサービスの比較情報サイトボックスに於いて、RPA満足度ランキング1位(2022年)を獲得している。第三はその他事業で、一般消費者を対象に世界的ベストセラー「7つの習慣」の書籍や読書コミュニティの運営、セルフコーチングプログラムを提供している。

04 セグメント別／サービス別売上



(出展:会社資料)

RPAツール、ロボパッドを軸に成長が期待される

教育研修事業は「7つの習慣」をベースにしたプログラムを展開

教育研修事業では世界的ベストセラー「7つの習慣」をベースにした子供向けおよび大人向け教育・研修プログラムを開発し提供している。子供向けの「7つの習慣J®」はこれまでに累計30万人以上が受講した。大人向けは「7つの習慣®Business Ownership」を開発し、主に企業研修などに用いられている。これまでに2,600社以上への導入実績を持つ。子供向け商品と大人向け商品の売上比率は70:30程度。

※「7つの習慣」とはスティーブン・R・コヴィー博士が、世界の偉人を研究し、そこから人生を成功に導く7つの習慣を体系的にまとめたもので、これまでに世界で4,000万部以上が発行されている

教育研修事業の成長けん引役は、「スマートボーディング」

「スマートボーディング」はeラーニングでの学びとオンラインレッスンのトレーニングからなるインプットとアウトプットを組み合わせた社員教育システム。システム内でクライアント企業は自社で作成したカリキュラムをアップロードすることなどにもできる。クライアント企業はIDあたり月1,000円程度で利用が可能。導入企業は19年9月期99社、20年9月期188社、21年9月期348社と広がっている。現在「スマートボーディング」の売上高は月2,000万円程度まで拡大している

①特徴1、研修会社が厳選したコンテンツが受講可能

新入社員～管理職までそれぞれがリーダーシップを発揮して成果を出すための厳選したプログラムが用意されている。研修のプロである同社が厳選したプログラムが視聴可能であり、簡単に質の高いトレーニングプランを立てることができる。

②特徴2、アウトプットに特化した4つの厳選された学習体系

受講しただけでは終わらせないアウトプット型トレーニング。「レッスン」「超実践トレーニング」「講座」「テーマ別ディスカッション」の4つの仕組みからアウトプットが実施できる。

③特徴3、容易なカスタマイズで自社専用eラーニングが簡単に

学習管理システムによる学習の理解度確認が常に可能。自社コンテンツのアップや容易なカスタマイズで、オリジナルコースの作成も可能。

RPAツール、ロボパットを軸に成長が期待される

DX推進事業ではロボパットDXを提供

DX推進事業では、ロボパットDXを株式会社アシリレラとのパートナー契約によりRPAソフトライセンスのOEM提供を行っている。RPA(Robotic Process Automation)は、パソコン内の業務を自動化する取り組みを表す言葉であり、オフィスで日常的に行われている作業をソフトウェアロボットにあらかじめ登録しておくことで、ヒトが操作をしなくてもパソコンに自動的に作業を行わせることができる。

ロボパットDX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、以下の4つの特徴などを有し、従来RPA導入にハードルを感じていた中堅・中小企業や大企業の部門単位での利用ニーズに応えられる特徴を有す。

- ①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初期費用無し、リーズナブルな利用料金にてスモールスタートが可能
- ④月ごとの契約によるフレキシブルな運用

競合商品としては、NTTグループが提供するRPAツール「WinActor」、RPAテクノロジーズが提供する「BizRobo! mini」などがあるが、利用のしやすさ、トータルコスト(ライセンス当り年間約130万円)などでロボパットDXは優位性を持っている。

導入企業数は19年9月期449社、20年9月期648社、21年9月期850社と拡大が続いている。導入企業数の増加により21年9月期セグメント売上高は30%増の14.1億円まで拡大していた。22年9月期は導入企業数は前期比15%増、セグメント売上高は23%増の17.5億円を見込んでいる。

コンサルティング力に強み

生産性向上に寄与するRPAも、用語を覚えるのが大変、フロチャートに慣れない、本当に自動化できるのか分からない、といった理由で導入・定着が進まないケースも珍しくない。これらのハードルを越えるには定着を目的とした現場コンサルティングが重要である。同社はこのコンサルティングに優れており、これが販売力につながっている。アシリレラのRPAツールをOEM提供している企業は他にもあるが、これらコンサルティング力を背景に同社はその中でも最大の販売実績を有する。

RPAツール、ロボパッドを軸に成長が期待される

中長期の業績見通し

22年9月期業績は、売上高は前期比5%増の37.2億円、営業利益は同36%増の4.5億円を見込んでいる。セグメント別では教育研修事業売上高が前期比2%減の18.5億円、DX推進事業が23%増の17.5億円、その他が同38%減の1.3億円である。教育事業は減収見通しであるが、これは、今年1月に学習塾教室運営事業を外部に売却したことの影響があり、これを除くと増収となる。教育事業の成長けん引役であるスマートボーディングの導入企業数についても22年9月期は前期比27%拡大する計画となっている。

連結売上高増収率は21年9月期実績また22年9月期見通しともに6%程度であり、一見あまり高くないように見える。しかし、この増収率は飲食事業や学習塾事業の売却を進めながら実現された数字であり、実質的な成長率はより大きい。「スマートボーディング」および「ロボパッドDX」については引き続き導入企業の拡大が見込まれ、これらがけん引役となり、売上高は中期的に二桁成長が期待される。利益率に関しては22年9月期予想営業利益率が12%であるが、グループ売上の80%がストック型売上であり、今後この比率は更に高まることが予想され、これに合わせて利益率も高まることが期待される。

連結業績推移（百万円・%）

決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2020/9	3,312	—	231	—	120	—
2021/9	3,522	6.3%	324	40.3%	211	75.2%
2022/9予	3,720	5.6%	450	38.8%	290	37.3%
2022/6 3Q	2,846	—	471	—	304	—
予想EPS／配当	単独：-円 連結：96.59円／0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

免責事項(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 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp