



2022年9月期 通期決算説明

株式会社FCE Holdings

2022年11月24日

東証スタンダード

証券コード：9564

本資料の取り扱いについて

- 本書には、当社及び当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社及び当社グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社及び当社グループ以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。



Agenda

2022年9月期 通期決算説明

01 会社紹介 & 決算関係

02 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（RPA）

03 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（HR/Education）

04 Appendix



Agenda

2022年9月期 通期決算説明

- 01 会社紹介 & 決算関係
- 02 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（RPA）
- 03 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（HR/Education）
- 04 Appendix

Mission

チャレンジあふれる
未来をつくる



会社名 株式会社 FCE Holdings (証券コード:9564)

設立 2017年4月21日(グループ創業2004年2月19日)

代表者 代表取締役社長 石川 淳悦

資本金 127百万円

従業員数 192名
(外パート・アルバイト191名) ※グループ外出向者除く

■ DX 推進

株式会社 FCE プロセス&テクノロジー

■ 教育研修

株式会社 FCE エデュケーション

株式会社 FCE トレーニング・カンパニー

■ その他(出版)

株式会社 FCE パブリッシング



『チャレンジあふれる未来をつくる』

私たちが考えるチャレンジとは…

自ら実現したいことを描き
実現に向けて一歩を踏み出し続けること

チャレンジあふれる（人、組織、環境）未来をつくる

私たちは、
「主体性」を高めるための人づくり、
組織づくり支援と、
「人の価値ある時間」を創り出すための
DX推進支援によって
チャレンジあふれる未来をつくれます。



東京本社



大阪支店

Future Created by Entrepreneurs !

『企』業家達よ、未来(世界)を変えろ

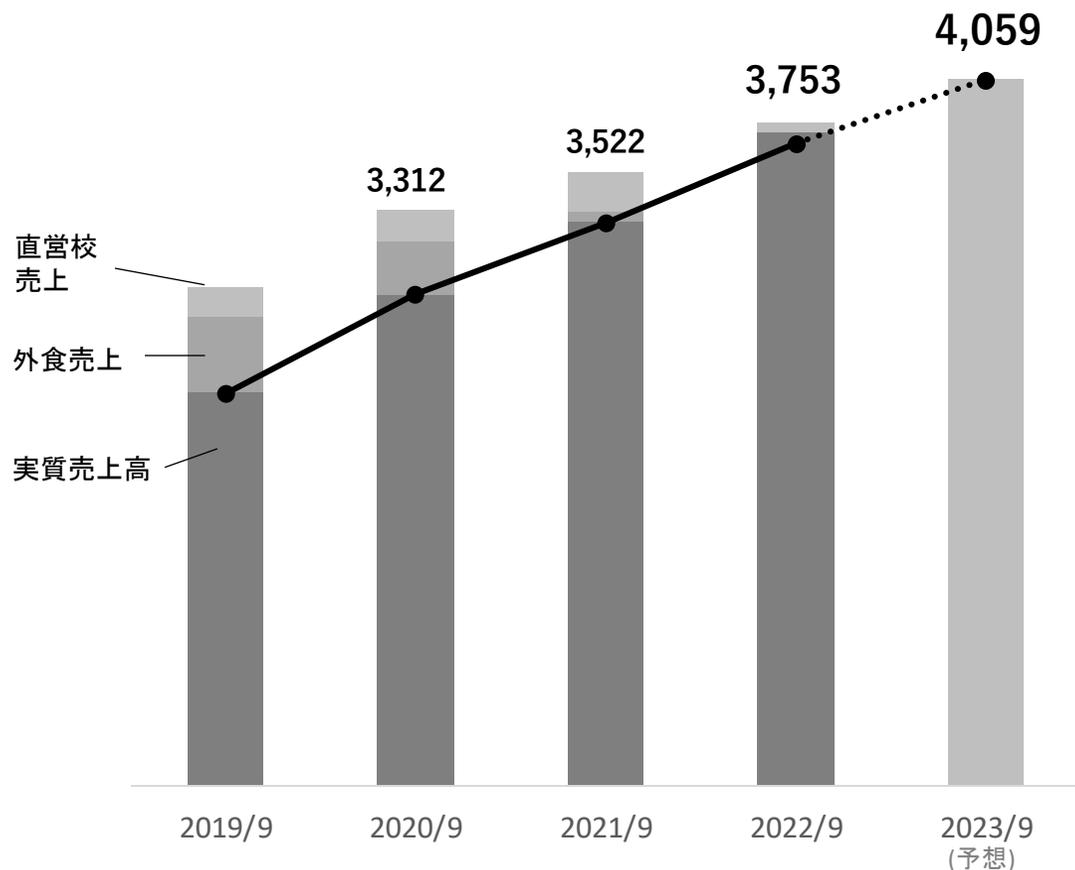
× 起業家

○ 企業家

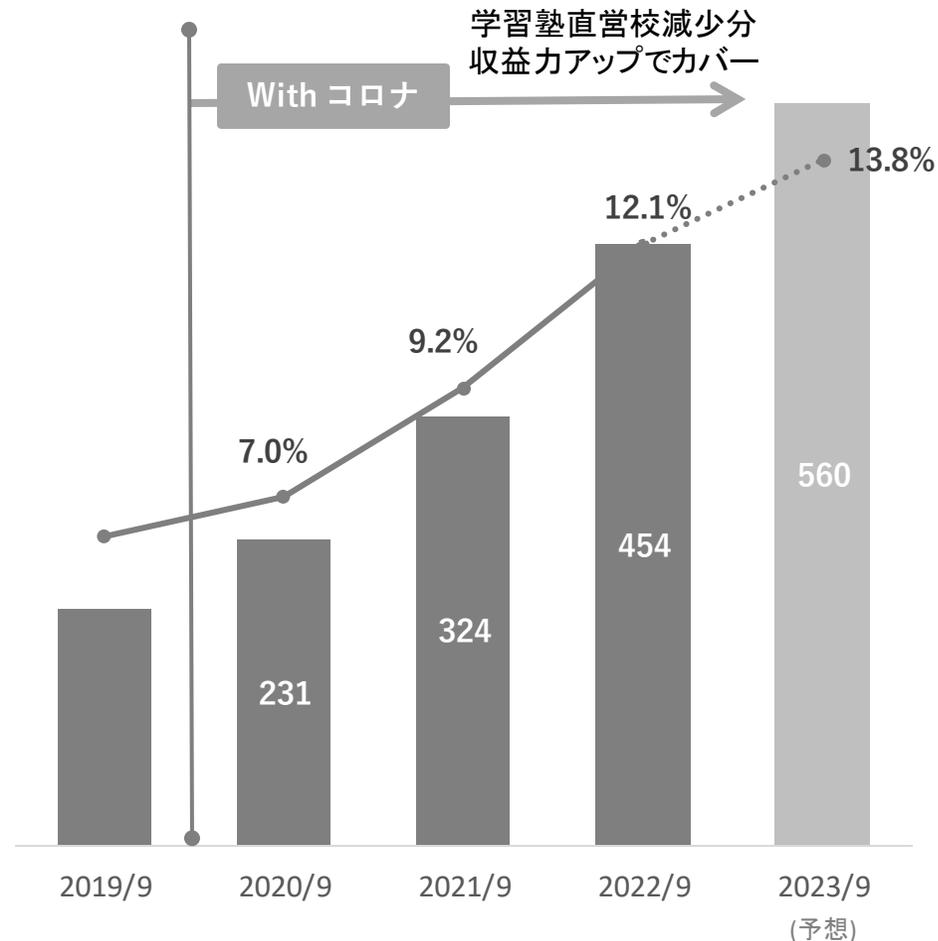


コロナ禍においても継続的な売上・利益成長を実現

連結売上高推移（百万円）



連結経常利益・連結経常利益率推移（百万円）



※1 2020年11月に外食事業部分を他社に全株式譲渡

※2 2022年1月に学習塾教室運営事業を売却したため、当第3四半期連結累計期間の当事業の売上計上は2021年10月～2021年12月の3か月間のみ (62百万円)



2022年9月期 通期 決算概要

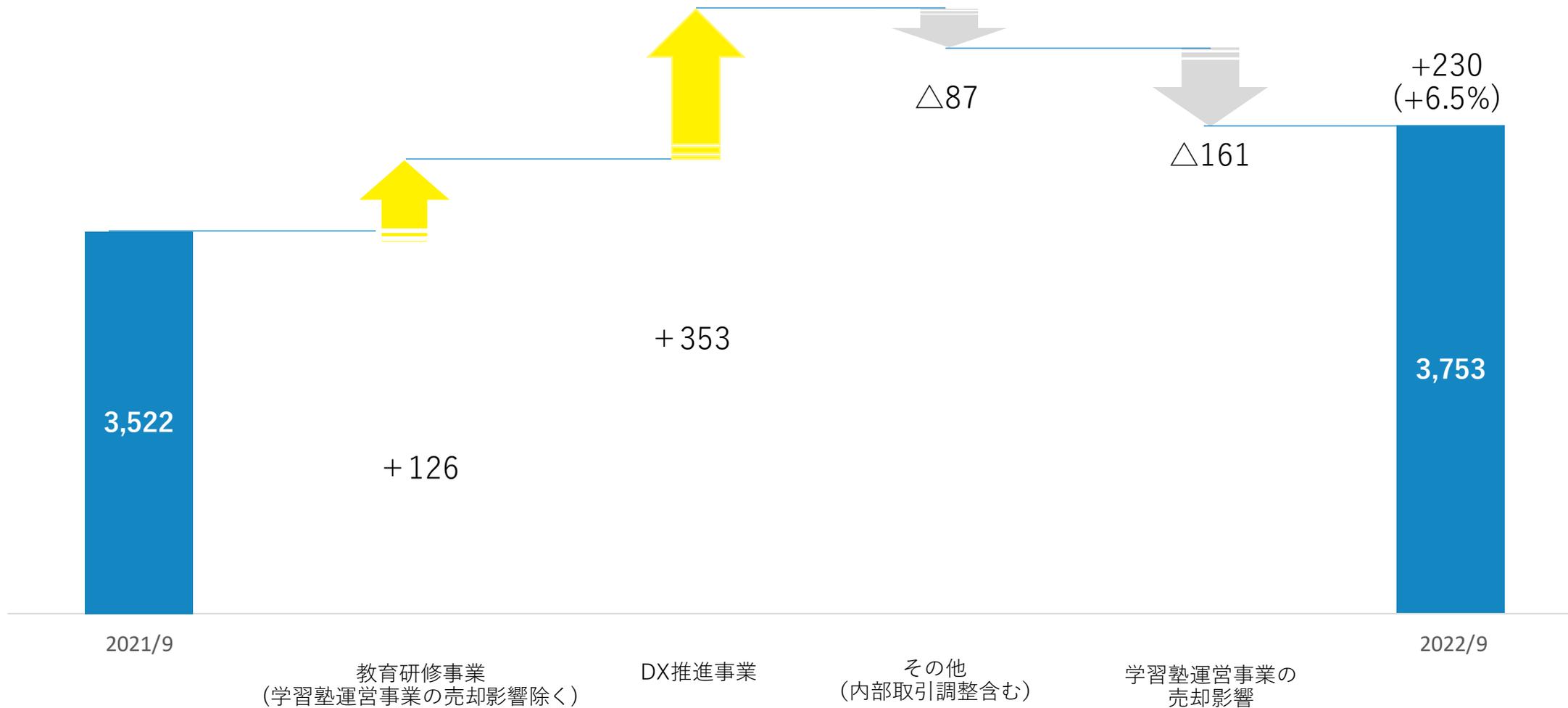
- 2022年9月期実績数値はほぼ見通し通りの着地。
- 前年同期比でも、売上高は6.5%増収。経常利益は40.3%の増加、経常利益率は2.9%ptsの向上。

百万円	2021年9月期		2022年9月期		
	実績	予想	実績	前年同期比	予想比 (10月27日時点)
売上高	3,522	3,720	3,753	+6.5%	+0.9%
営業利益	331	452	454	+122 +36.9%	+2
経常利益	324	450	454	+130 +40.3%	+4
親会社株主に帰属する 当期純利益	211	290	299	+87 +41.7%	+9
経常利益率	9.2%	12.1%	12.1%	+2.9%pts	-



2022年9月期 通期 売上高

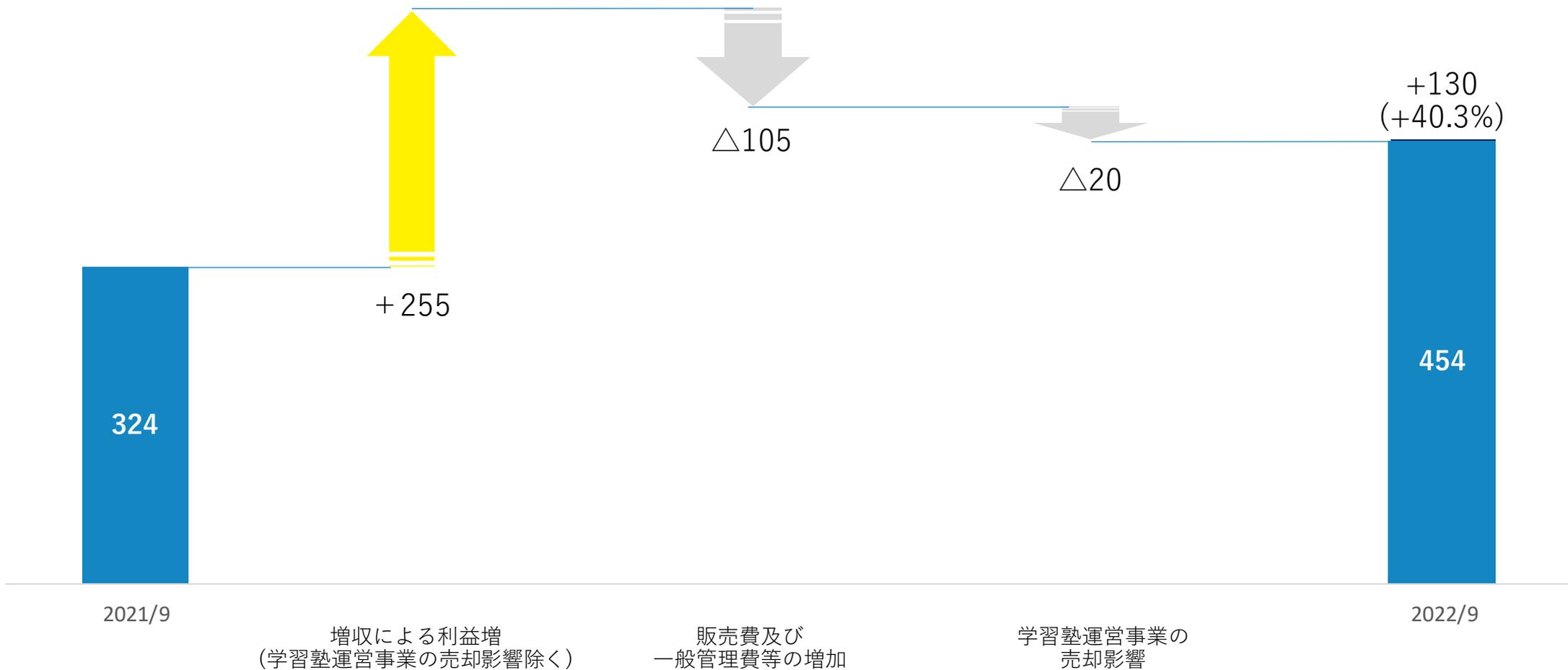
●前年同期比において、学習塾運営事業の影響による減収はあるものの、当該影響を除いた教育研修事業やDX推進事業ともに増収を実現





2022年9月期 通期 経常利益

●前年同期比において、人財投資や広告宣伝費増等により販管費は増加するものの、増収により全体として130百万円(+40.3%)の増益を実現





バランスシート of 概況

百万円	2021年 9月末	2022年 9月末	増減
現金及び預金	1,718	1,387	△330
その他流動資産	572	540	△32
流動資産合計	2,291	1,928	△363
固定資産合計	311	310	△1
資産合計	2,603	2,238	△364
負債合計	1,688	1,435	△252
株主資本	924	789	△134
うち自己株式	-	△434	△434
その他純資産項目	△10	12	+23
純資産合計	914	802	△111
負債純資産合計	2,603	2,238	△364
自己資本比率	35.8%	35.1%	△0.7%pts

自己株式の取得により現金及び預金は
△330百万円

・未払金△160百万円
・借入金△40百万円

2021年1月に取得した自己株式。2022年
10月の上場時に、472百万円で処分
(+38百万円の自己株式の処分差益の発生)



2023年9月期 業績予想

- 主要事業である教育研修セグメント・DX推進事業セグメントにおいて前年同期比において増収を見込む
- 増収に伴い、引き続き、増益・利益率の向上を見込む

百万円	2022年9月期	2023年9月期	
	実績	予想	前年同期比
売上高	3,753	4,059	+8.1%
教育研修事業	1,860	1,943	+4.5%
DX推進事業	1,772	1,954	+10.2%
その他(出版事業)	120	161	+34.4%
営業利益	454	578	+123 (+27.3%)
経常利益	454	560	+105 (+23.1%)
親会社株主に帰属する当期純利益	299	370	+70 (+23.7%)
経常利益率	12.1%	13.8%	+1.7%pts

学習塾運営事業の影響を除くと+10.0%

学習塾運営事業の影響を除くと+7.9%

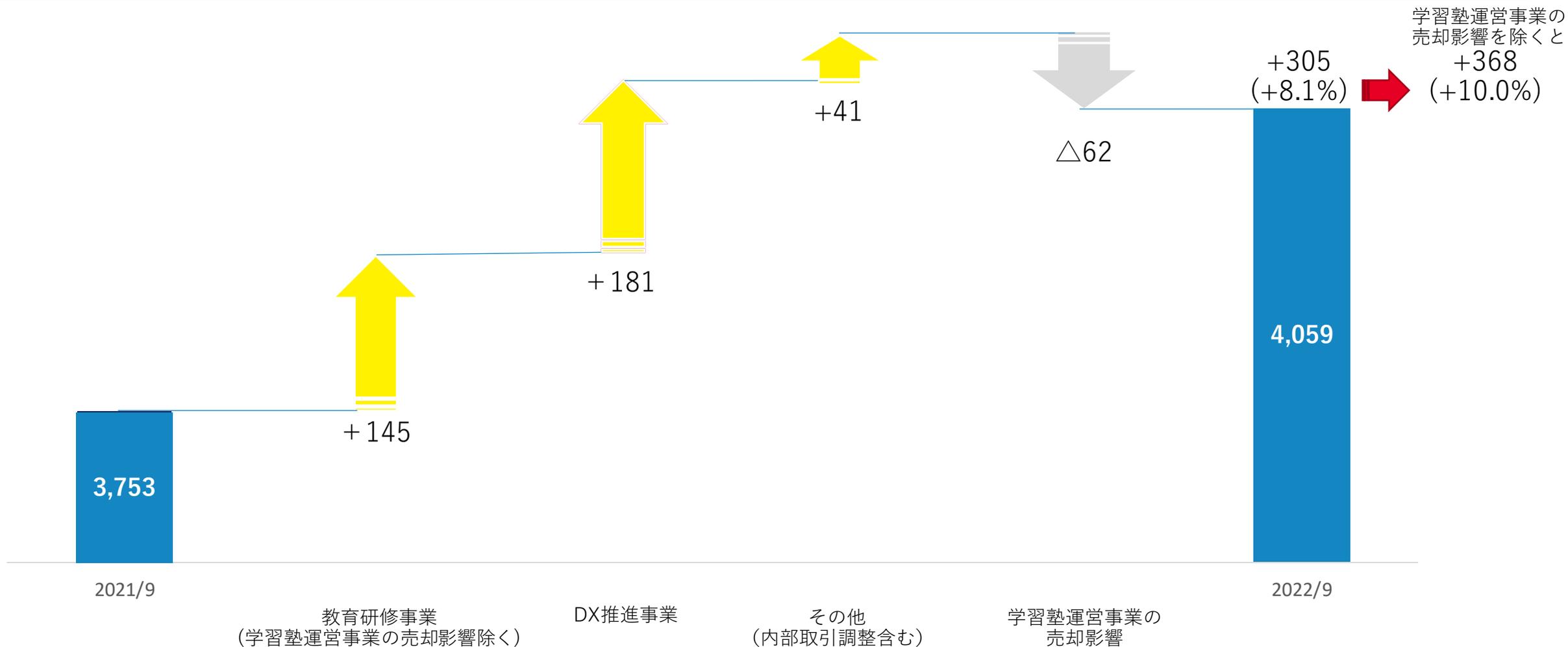
上場に伴う一時費用を見込むが、増益を継続

利益率も引き続き、上昇を見込む



2023年9月期 通期 売上高(予想)

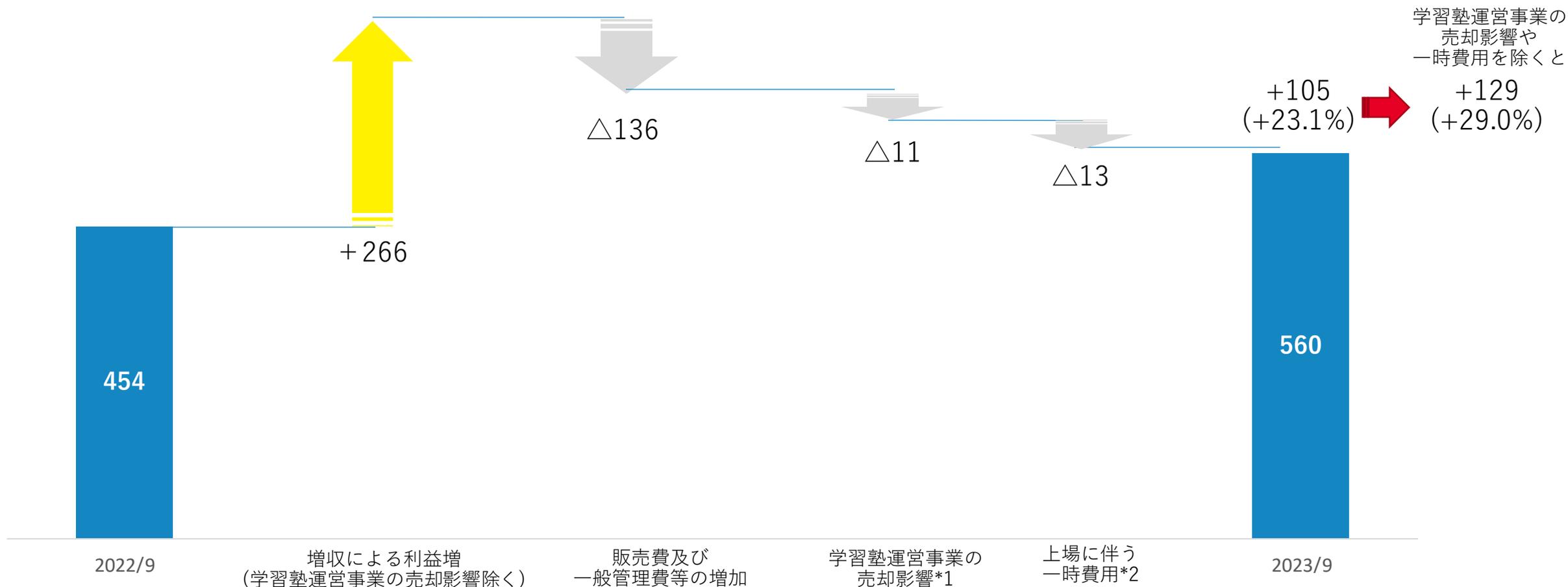
- 教育研修事業並びにDX推進事業ともに増収を見込む
- 学習塾運営事業の売却影響である62百万円を除くと前年同期比は10%程度の成長を見込む





2023年9月期 通期 経常利益(予想)

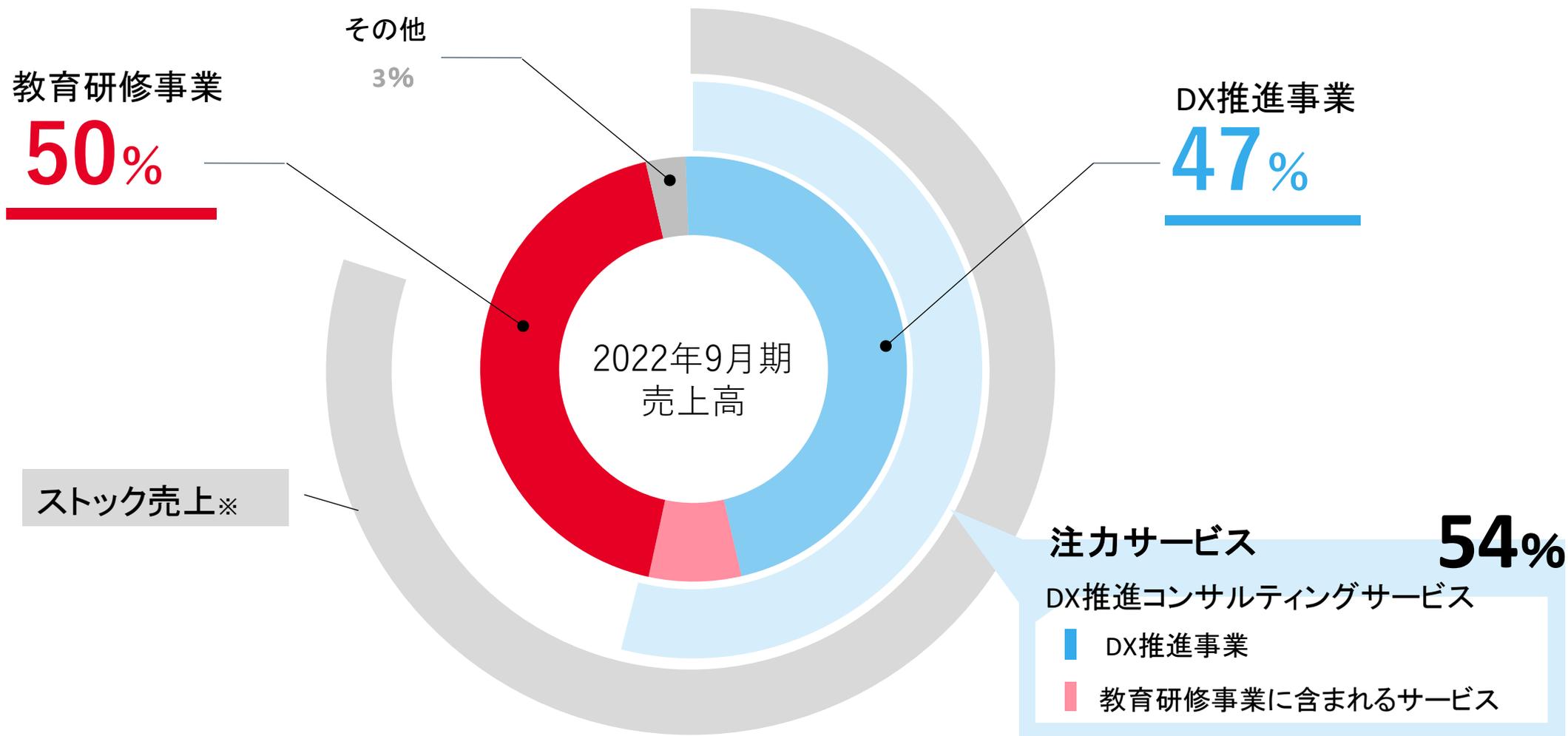
- 増収による増益を確保しつつ、人財投資や広告宣伝・販促費を行いながら前年同期比で増益を見込む
- 学習塾運営事業の売却による減益や上場に伴う一時費用により、前年同期比で24百万円の減益影響を想定する



*1:2021年1月に売却した学習塾運営事業の2022年9月期に含まれる利益金額

*2:営業外費用で計上見込みの新規上場費用、目論見書の作成・印刷費用や証券会社に支払う一時費用等

ストック売上が大半を占める売上構成



※ストック売上: サブスクリプション売上、契約で定額を定めている売上に
加えて、実質的に継続利用を前提として提供しているサービスの合計
(例: 1年以上の契約や契約が自動更新等のものなど)



今後の注力事業(DX推進コンサルティングサービス)について

RPA, HR, Educationの各分野の領域において順次、サービスの立ち上げ・拡大を企図し、DXの推進を実現

アクティブラーナーの資質を引き出す
フォーサイト
ふりかえり力向上手帳



Smart Boarding



RPA
Robo-Pat DX



22/9期

23/9期

24/9期

25/9期～



Agenda

2022年9月期 通期決算説明

- 01 会社紹介 & 決算関係
- 02 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（RPA）
- 03 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（HR/Education）
- 04 Appendix



RPA ロボパットDX

RPA + DX推進のための人材育成、組織構築サポート

RPA (Robotic Process Automation)

ホワイトカラーのPC上の手作業を
代替するソフトウェアロボット

事務職が自分で業務を自動化できる
“RPAの切り札”

RPA Robo-Pat 無料セミナー開催中

RPAロボパットは
試したのか?

初心者でも導入が
かんたん
だと思ふRPA No.1

導入時のサポート
満足度が高い
と思ふRPA No.1

取引先に
勧めたい
と思ふRPA No.1

日本マーケティングリサーチ機構調べ調査概要:2019年11月期、ブランド名のイメージ調査



RPA ロボパットDX

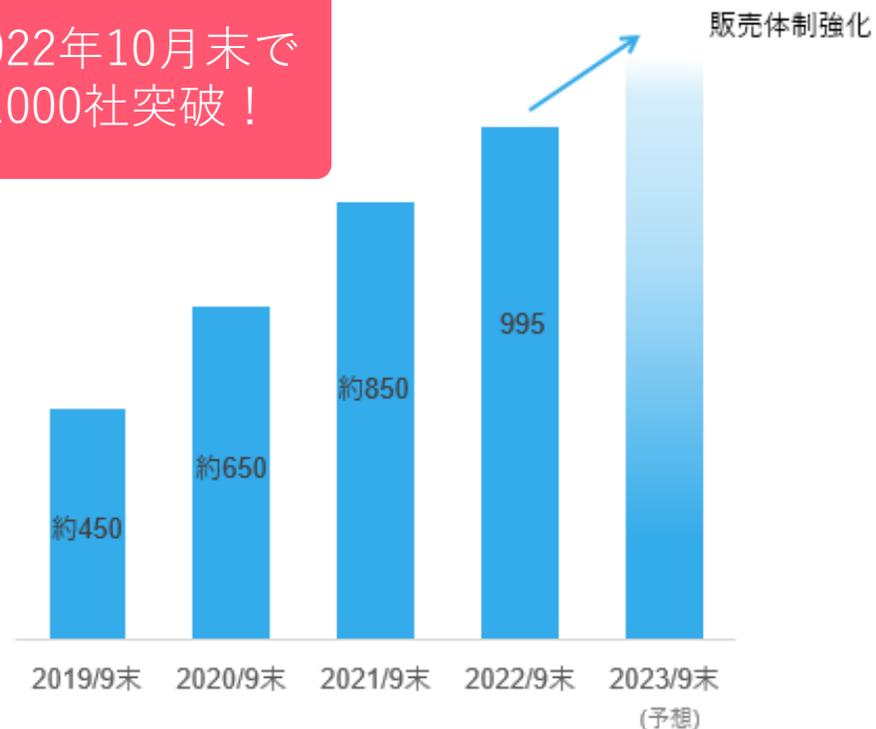
RPA + DX推進のための人材育成、組織構築サポート

2017年10月に純国産RPAとして発売開始

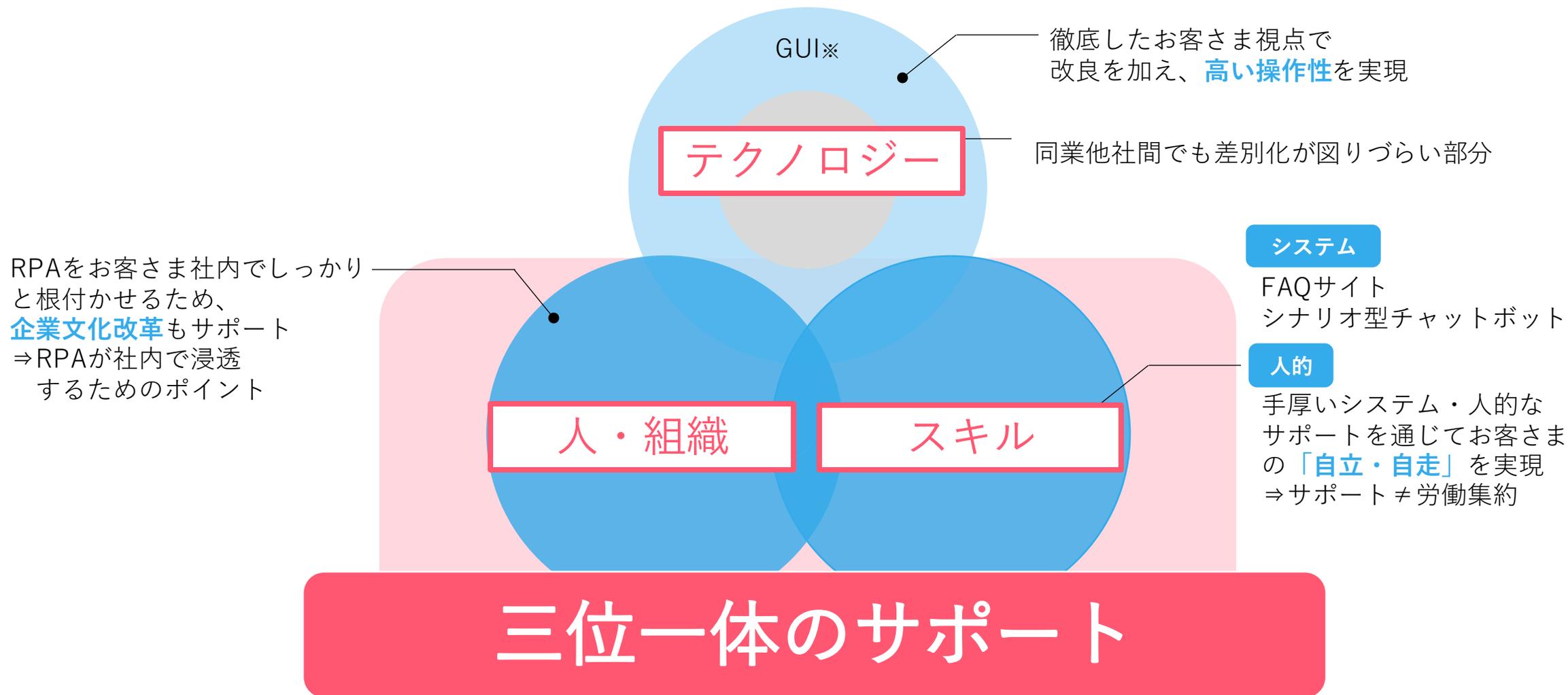
事務職（非エンジニア）でも
現場で作れるRPAとしてご評価頂き
導入企業数は1,000社を突破

RPA ロボパットDX導入社数の推移（社）

2022年10月末で
1000社突破！



教育研修で培われたノウハウによる圧倒的差別化



※GUI： Graphical User Interfaceの略で、コンピュータの表示・操作体系（ユーザーインターフェース）の分類の一つで、情報の提示に画像や図形を多用し、基礎的な操作の大半をマウスやタッチスクリーンなどによる画面上の位置の指示により行うことができるもの。



01

Process

And

Technology

プロセス&テクノロジー

02

パッと作れる

ロボパット

03

Partner

And

Toy



Partner And Toy

～パートナーのような頼もしさ、おもちゃのような楽しさ～

私たちが目指すもの

すべての社員に、ロボットパートナーを



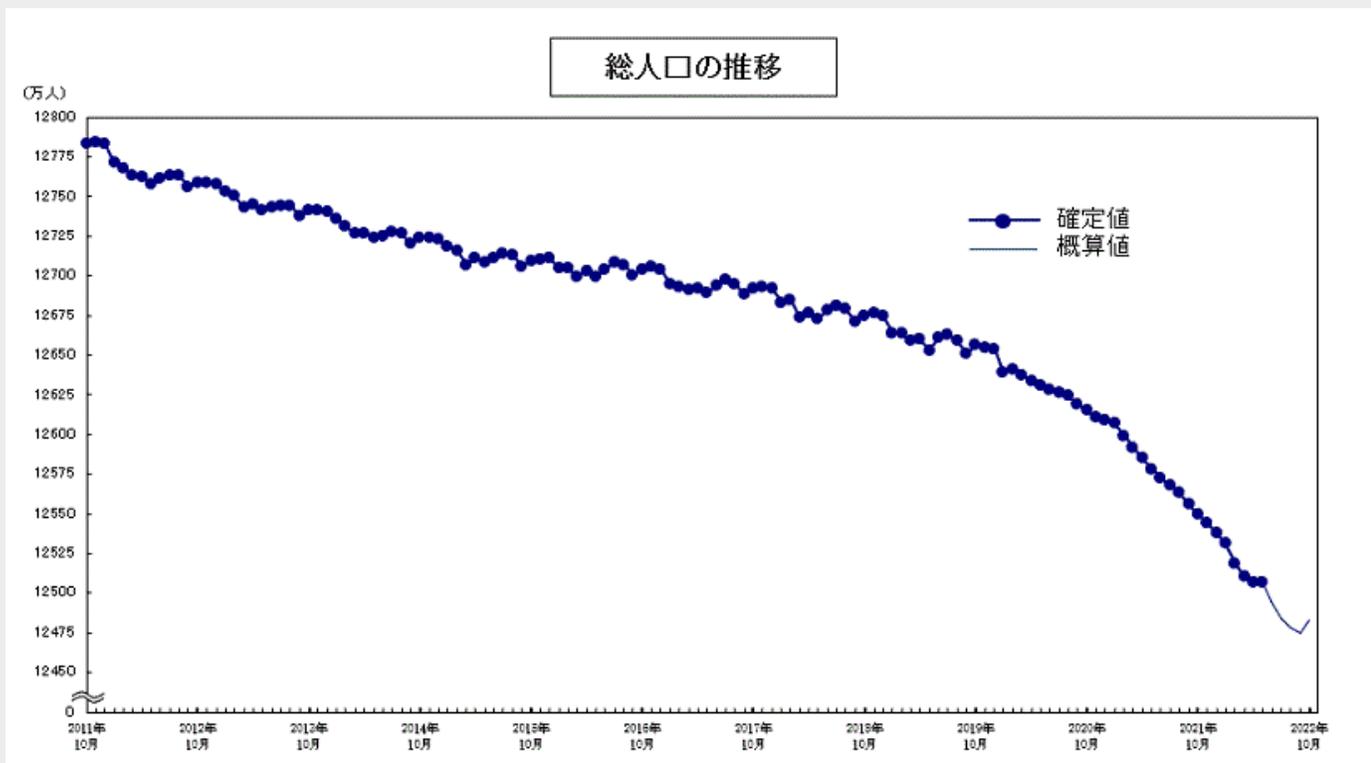
もし、あなたに『相棒』と呼べるパートナーがいたら…

もし、優秀な部下に『よく働くアシスタント』をつけてあげられたら…

もし、すべての社員に『仕事をどんどん吸収する後輩』がいたら…

生産性は、飛躍的に向上すると思いませんか？

しかし、それは当面日本では叶いそうにありません



- 2010年から12年間で世界の人口は **10億人増加**
- 日本は同期間で **322万人減少**
- 2010年（12年前）は、
日本が最後に人口増加した年

出典：総務省統計局 令和4年11月報

Partner And Toy ～パートナーのような頼もしさ、おもちゃのような楽しさ～

ロボパットは日本に失われたリソースを拡充

RPA
 **Robo-Pat**  = **Partner** (パートナー)

- だから、ロボパットは後輩に仕事を教えるように作れる
- 自分の代わりに、業務の一部を、ひたすら担ってくれる
- 社内に居て、営業や在宅勤務を支えてくれる

Partner And Toy

～パートナーのような頼もしさ、おもちゃのような楽しさ～

ロボパットは、楽しめる



01

クレジットカード会社

「絶対にミスは許されない」緊迫した事務フロアがロボを作るというクリエイティブな業務によって雰囲気が一変。**自分たちが創り出したロボットがプレッシャーから解放**してくれて、思わず応援したくなる

02

SS事業会社

「本当は自分が一番に使って見たかったです」という社長が役員に叱られる。今は社長じゃない。ロボパットを導入後、総務部のES調査結果が爆上がり
某組織診断サーベイでBBB評価からAAA評価へ

03

不動産管理会社

常務自らロボットを作成。力作が完成した喜びを伝えたくて、自分のロボットを見て欲しくて、名古屋支社の部長に連絡して**夜中に二人で大はしゃぎ**

Partner And Toy

～パートナーのような頼もしさ、おもちゃのような楽しさ～

- 『創る』という喜び
- 自ら『改善する』というやりがい
- 仲間と分かち合う『楽しみ』
- 自分が作ったロボットへの『愛着』

(経済産業省 DXレポートより抜粋)

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、**業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立**すること。

- ◆ 事業環境の変化に迅速に適応すること、その中ではITシステムのみならず**企業文化(固定観念)を変革することの重要性**が明らかに
- ◆ 変化に迅速に適応し続けること、その中ではITシステムのみならず**企業文化(固定観念)を変革すること**がDXの本質であり、企業の目指すべき方向性



Partner And Toy

～パートナーのような頼もしさ、おもちゃのような楽しさ～

私たちが目指すもの

すべての社員に、ロボパートナーを

この状況こそがDXの『ど真ん中』

ロボパットを通じて、働くことを楽しみ
自ら挑戦の機会を増やし広げていく人財を生み出す



『全ての社員にロボットパートナーを』実現のためにライセンス形態拡充

端末管理型ライセンス（従来型）

他のPCの利用状況を気にせず利用可能

パソコン一台に、1つのライセンス。

- ◆PC毎にライセンス付与のため、オンライン認証・ローカル認証を選択することができます。
(下記は、ローカル認証のケース)

外部との通信不要
オフラインPCでもネット非接続でライセンス利用可能

PC各1台が1つのライセンスをご利用

ライセンス認証



ライセンス認証



ライセンス認証



フローティングライセンス（新たにリリース）

一つのライセンスを、複数のPCで利用が可能

「ユーザー（パソコン台数）数に上限なし」なのに、

「料金上がらず」

ライセンス認証サーバ

ライセンス認証

複数PCが一つのライセンスを共有で利用



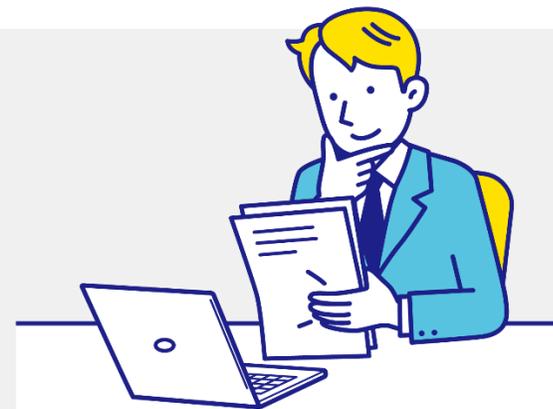


『全ての社員にロボットパートナーを』実現のためにライセンス形態拡充

● 端末管理型ライセンス

1つのPCをつかって様々な作業を行う

固定席で仕事をしている社員のようなイメージ



● フローティングライセンス

複数のPCをつかって様々な作業を行う

自ら席を移動や出張をしながら多岐に渡る業務を行う仕事をしている社員のようなイメージ





2023年9月期 業績予想／RPAロボパットDX

- 前年同期比、増収を見込む。
- 増収に伴い、引き続き、増益・利益率の向上を見込む。

百万円	2022年9月期	2023年9月期	
	実績	予想	前年同期比
売上高	1,772	1,954	+10.2%
営業利益	252	334	+82 (+32.8%)
経常利益	252	334	+82 (+32.6%)
経常利益率	14.2%	17.1%	+2.9%pts



2023年9月期 業績予想／RPAロボパットDX

- 前年同期比、増収を見込む。
- 増収に伴い、引き続き、増益・利益率の向上を見込む。

百万円	2022年9月期		2023年9月期	
	実績	予想	前年同期比	
売上高	1,772	1,954	+10.2%	
営業利益	252	334	+82 (+32.8%)	
経常利益	252	334	+82 (+32.6%)	
経常利益率	14.2%	17.1%	+2.9%pts	



2023年9月期計画の背景：売上高について

- ① コロナ禍による人・企業活動の影響の不透明さ
- ② フローティングライセンスのリリースによる既存導入ライセンス数の変動

2023年9月期計画の背景：売上高について

① コロナ禍による人・企業活動の影響の不透明さ

② フローティングライセンスのリリースによる既存導入ライセンス数の変動

展示会来場者数

	コロナ以降 →							【平均来場者数比較】		
	~2017/9	~2018/9	~2019/9	~2020/9	~2020/9	~2021/9	~2022/9	コロナ前	コロナ以降	比率
JAPAN ITweek秋 幕張		2017/11月	2018/10月	2019/10月	中止	2020/10月	2021/10月			
		49,345	53,212	48,217	—	22,314	22,792	50,258	22,553	45%
JAPAN ITweek春 ビッグサイト、幕張	2017/5月	2018/5月	2019/5月	中止	中止	2021/5月	2022/4月			
	88,725	102,441	66,205	—	—	13,597	39,173	85,790	26,385	31%
働き方改革expo ビッグサイト、幕張	2017/7月	2018/7月	2019/5月	中止	2020/9月	2021/4月	2022/5月			
	45,290	61,286	60,662	—	18,629	21,723	32,101	55,746	24,151	43%

* 2020年は4月から延期され9月開催)

* 来場者数青字はコロナの状況を鑑み不参加

2023年9月期計画の背景：売上高について

- ① コロナ禍による人・企業活動の影響の不透明さ
- ② フローティングライセンスのリリースによる既存導入ライセンス数の変動

<ライセンス遷移の予測 例>

【現状】 3 → 【導入時】 2 → 【導入後】 5

<ライセンス遷移の進捗 例>

【現状】 3 → 【導入時】 3 → 【導入後】 5

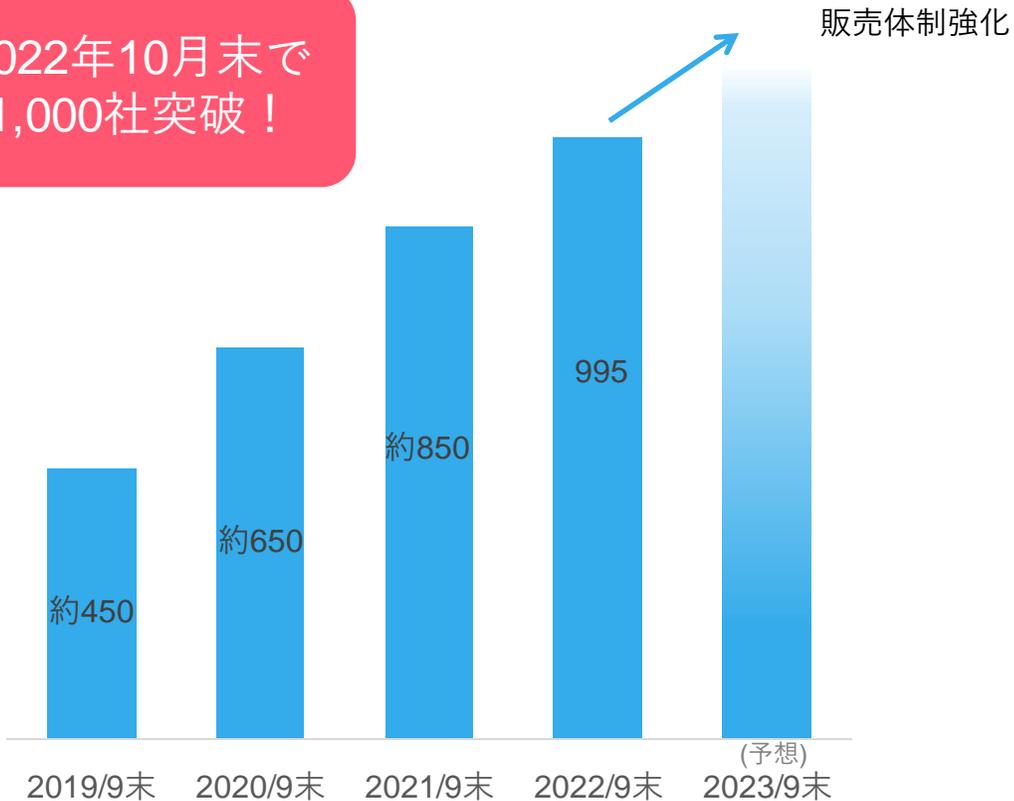
ライセンス数最適化よりも企業内需要増加が加速

2023年9月期計画の背景：利益率について

単価の向上

RPA ロボパットDX導入社数の推移（社）

2022年10月末で
1,000社突破！



お客さま社内での横展開

当社のアプローチ

当社

IT専門部署

部署A

部署B

中小企業との実績も豊富
↓
現場の部署とのやりとりも
スムーズに対応可

ロボパットの契約獲得数／月の比率内訳は

【新規】 約50% ～ 55%

【既存】 約45% ～ 50%

2023年9月期計画の背景：利益率について

DXレポート2のサマリー（DX加速シナリオ）

①これまでのDX政策とその結果

DXレポート(2018)以降 企業のDX推進状況に大きな差

①DX推進指標、デジタルガバナンスコード（DX認定、銘柄）に取り組み、企業のDXを推進
②一方、先般のDXレポートでは「DX=レガシーシステム刷新」など、本質ではない解釈を生んでしまい、また、「現時点で競争優位性が確保できていればこれ以上のDXは不要である」という受け止め

先行企業平均値 3.6
全企業平均値 1.5

DX推進指標の自己回答結果より

②コロナ禍で明らかになったDXの本質

コロナ禍で見られた事象 コロナ禍で明らかになったこと

①事業環境の変化に迅速に対応できた企業と、そうでない企業の差が開いている
②押印、客先常駐、対面販売など、これまでは疑問を持たなかった企業文化（業務・慣習）が変革の阻害要因に
→先送りしてきた課題がコロナ禍により一気に表出

「素早く変革し続ける」能力を身に付けること、その中ではITシステムのみならず企業文化（固定観念）を変革することの必要性が明らかに（DXの要）

DXは、ITシステム更新の問題から企業文化刷新の問題へ

③コロナ禍により高まるDXの緊急性

デジタルの浸透 DXの緊急性

①デジタルサービスが提案する新たな価値を享受することが当たり前
②コロナ禍を通じて人々の固定観念が変化。テレワークをはじめとしたデジタルによる社会活動の変化は元に戻らない
→ビジネスにおける価値創出の中心がデジタルの領域に移行

顧客の変化に対応するにはデジタルは必須。ビジネスは今変化させなければ、デジタル競争の敗者となる。
企業の変革を推進するパートナーとなるため、これまで企業のITシステム構築を担ってきたベンチャー企業も変革が必要。



目指すデジタル社会の姿

- 社会課題の解決や新たな価値、体験の提供が迅速になされ、安心・安全な社会が実現
- デジタルを活用してグローバルで活躍する競争力の高い企業や、カーボンニュートラルをはじめとした世界の持続的発展に貢献する産業が生まれる

デジタル企業 デジタルガバナンスコード/DX銘柄

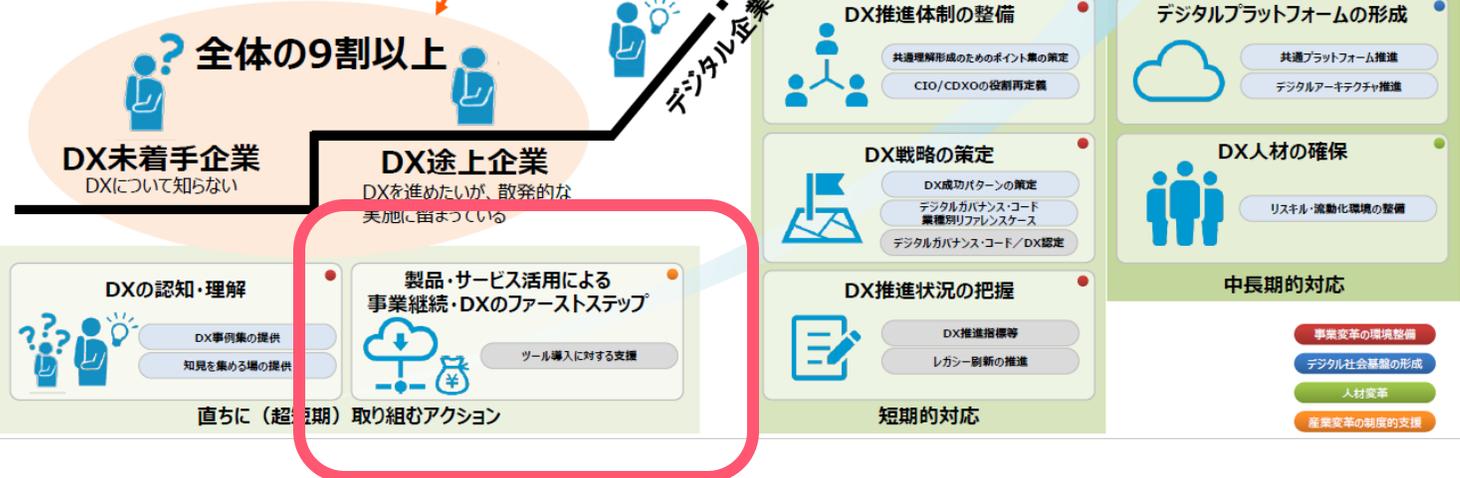
企業内に事業変革の体制が整い、環境の変化に迅速に対応できる

企業のDX推進モデル

- ① 先ず特定の部署で着手
- ② 先行部署の事例を共有
- ③ DX推進体制を整備
- ④ 全社推進・人財育成

ロボパットのサポート

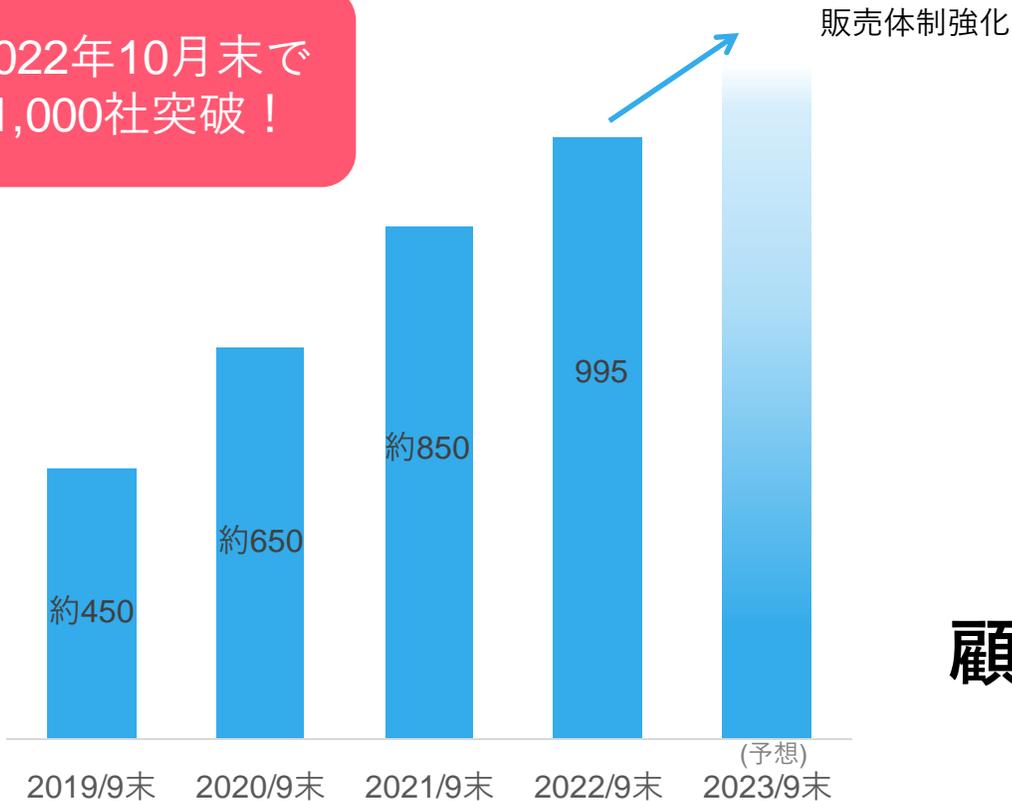
ロボの作り方・業務選定のみならず、組織づくり・人財育成・DX推進体制整備のサポート



単価の向上

RPA ロボパットDX導入社数の推移（社）

2022年10月末で
1,000社突破！



お客さま社内での横展開

当社のアプローチ

当社

IT専門部署

部署A

部署B

中小企業との実績も豊富
↓
現場の部署とのやりとりも
スムーズに対応可

1,000社の顧客はDX推進途上であり
顧客企業内の需要増（LTV拡大）は続く



今後のDX推進事業（RPA ロボパットDX）拡大戦略

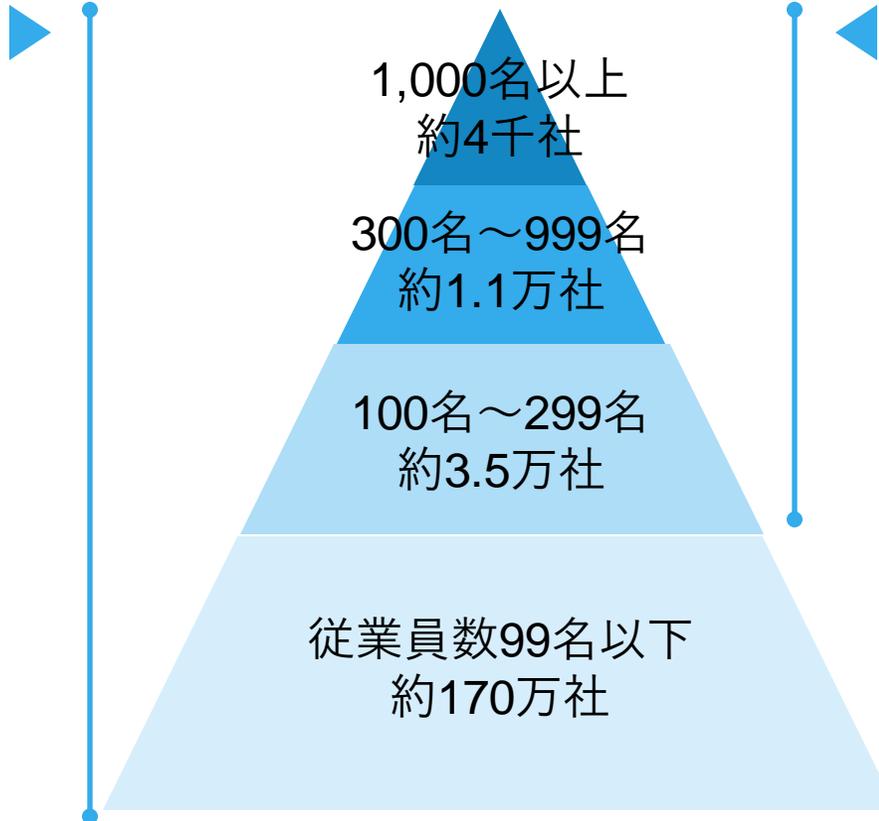
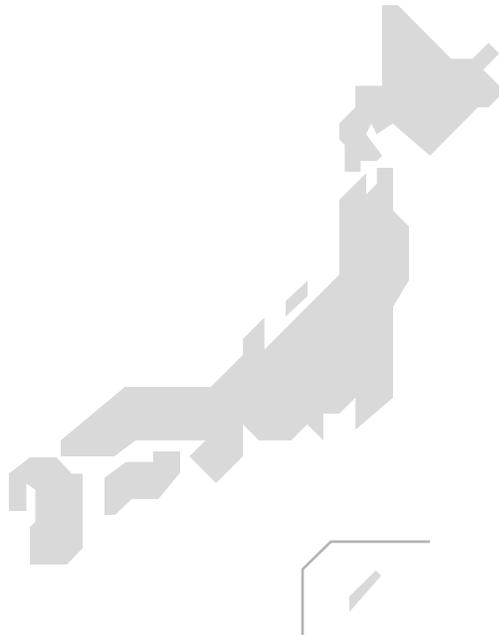
当社の提供サービスはあらゆる業種・事業規模の企業へアプローチ可能

導入社数の増加

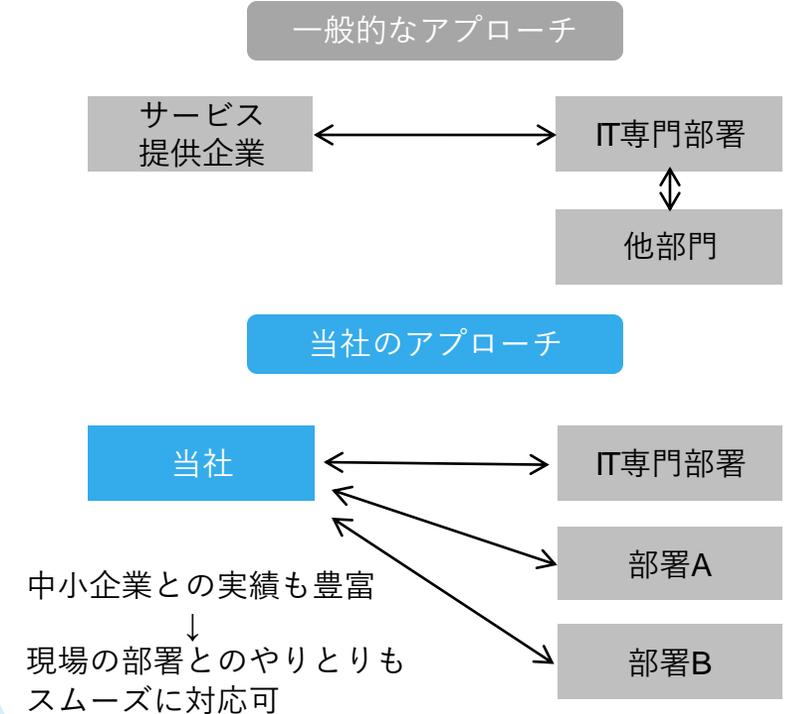


単価の向上

地方における認知拡大
販売体制の強化・構築



お客さま社内での横展開



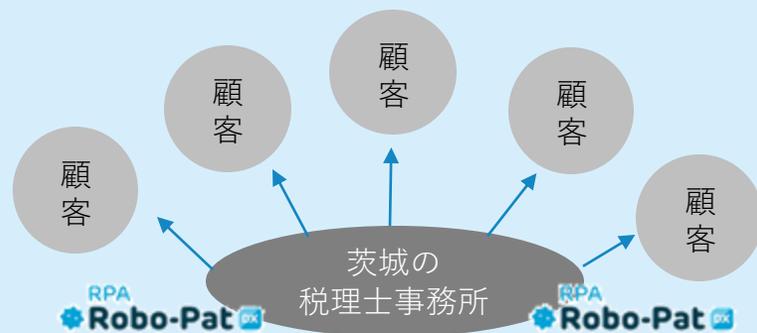


今後のDX推進事業（RPA ロボパットDX）拡大戦略／導入社数の増加

『同業』展開を促進する紹介構造

『紹介パートナー』制度を同業種で展開

事例) 税理士事務所から顧客（クライアント）への紹介

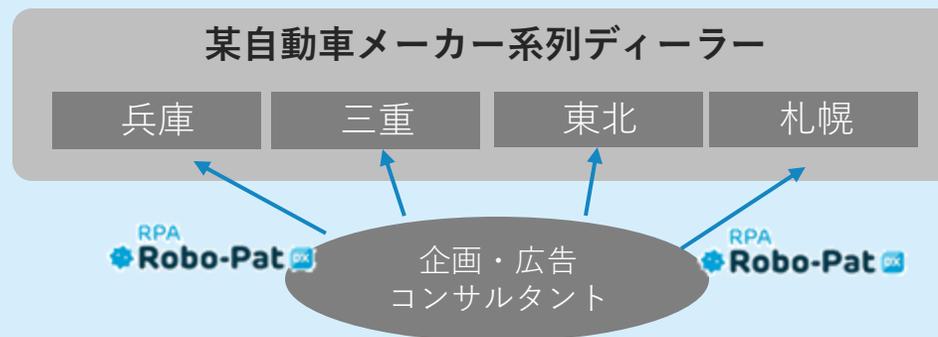


地場の有力企業（クライアント）を次々と紹介
高確率でトライアルや成約に

他地域の税理士事務所（他、士業事務所）を紹介パートナー化

『同業種のクライアント』へ横展開

事例) 企画・広告コンサルティング会社から既存顧客
である全国のカーディーラー各社へ紹介



全国の同業種クライアントを次々と紹介し
導入事例の横展開により高確率で成約に

同業種の顧客を持つ企業（コンサルタント）を紹介パートナー化

Process



Technology

業務のプロセスを新たなテクノロジーによって

『**構造的**』に革新し、人の『**価値ある時間**』を創り出す



Operation

オペレーション・作業



System

利用するシステム



Target Business

対象業務

【オペレーションのパラドックス】

いかにデジタル化・システム化された業務でも
それを遂行するためのオペレーションが発生する

【DX推進事業 次期戦略】

- ・ RPAロボパットによるオペレーション改革を継続
- ・ オペレーションを『構造的に変革するシステム』への進出 → 新テクノロジーにより実現



Agenda

2022年9月期 通期決算説明

- 01 会社紹介 & 決算関係
- 02 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（RPA）
- 03 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（HR/Education）
- 04 Appendix

Life with DX

“子ども”から“大人”まで「DX」

HRDX



「自走型組織」へ
超高速オンボーディングで、生産性を劇的改善。
デジタル×リアルのハイブリッドで早期戦力化。

48

Education DX

アクティブラーナーの資質を引き出す
フォーサイト
ふりかえり力向上手帳



業界トップシェアの中高向け手帳が「紙」から
「デジタル」に。
新学習指導要領で注目される「振り返り力」。
書くだけ「PDCA」で資質を最大限引き出す。



今後の注力事業(DX推進コンサルティングサービス)について

RPA, HR, Educationの各分野の領域において順次、サービスの立ち上げ・拡大を企図し、DXの推進を実現

アクティブラーナーの資質を引き出す
フォーサイト
ふりかえり力向上手帳



RPA
Robo-Pat DX



22/9期

23/9期

24/9期

25/9期～

一人ひとりの成長速度の違いに着目した

「個別最適化学習を実現する オンボーディングDXシステム」

- 一般的なE-ラーニングとは一線を画したサービスシステム
- 企業の成長ビジョン実現の為に必要な「求める人材」を育てるオリジナル教育プログラムを作成
- “社員一人ひとりが自ら学び始める組織作り”を徹底サポート
- オンライン×リアル（ライブトレーニング）との融合で早期戦力化から継続的な学びまで幅広いニーズに最適化



オンボーディングとは？

船や飛行機など乗り物に乗っている状態を意味する「**on-board**」を由来とし、
新入社員を含む途中合流の社員の即戦力化と組織への定着（離職防止）を行うための仕組み

オンボーディングで抱える問題

トップパフォーマー

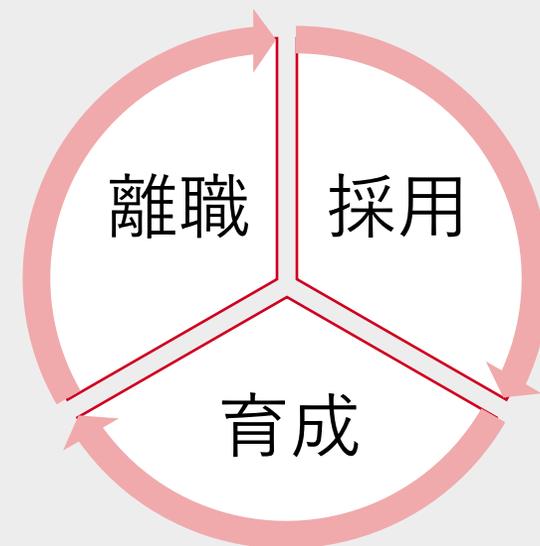
生産性ダウン

MID/LOW

育たない

放置 or OJT

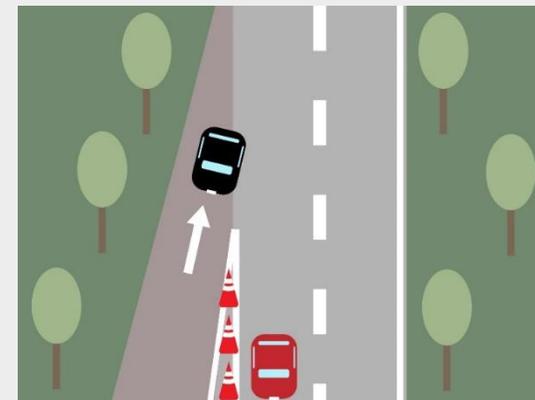
個の資質に依存



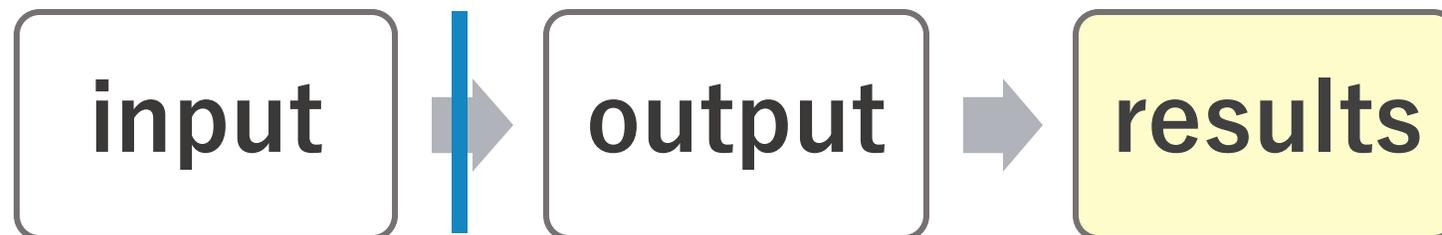
オンボーディングとは？

理想のオンボーディング

トップパフォーマーがとまることなく
新人が速やかに自走できるオンボーディングを実現



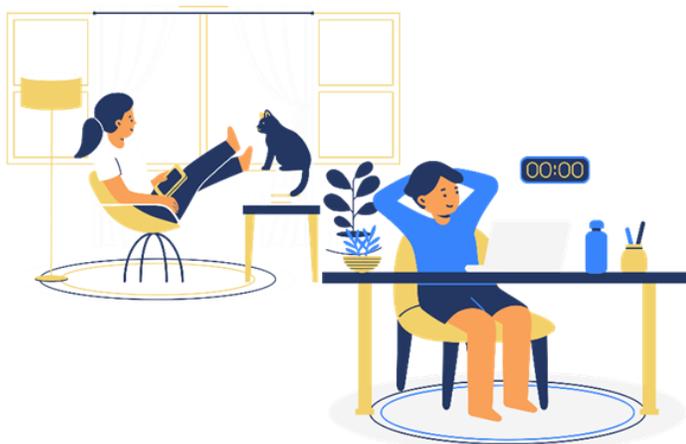
e-Learning



「理解」で終わらせず知識として学んだことを実際にトレーニングできる仕組み

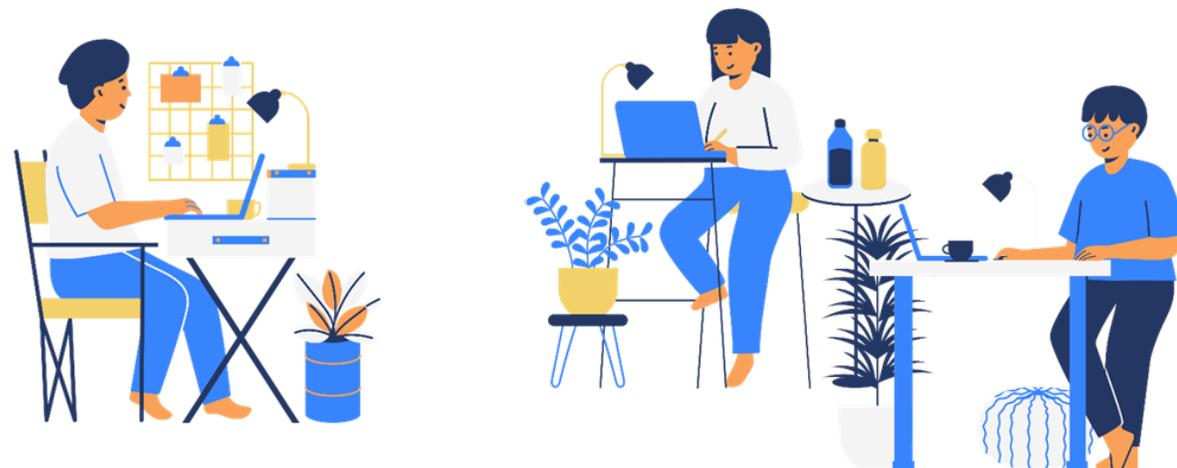
『デジタル×リアルのハイブリッド』

INPUT



マイクロラーニング

OUTPUT

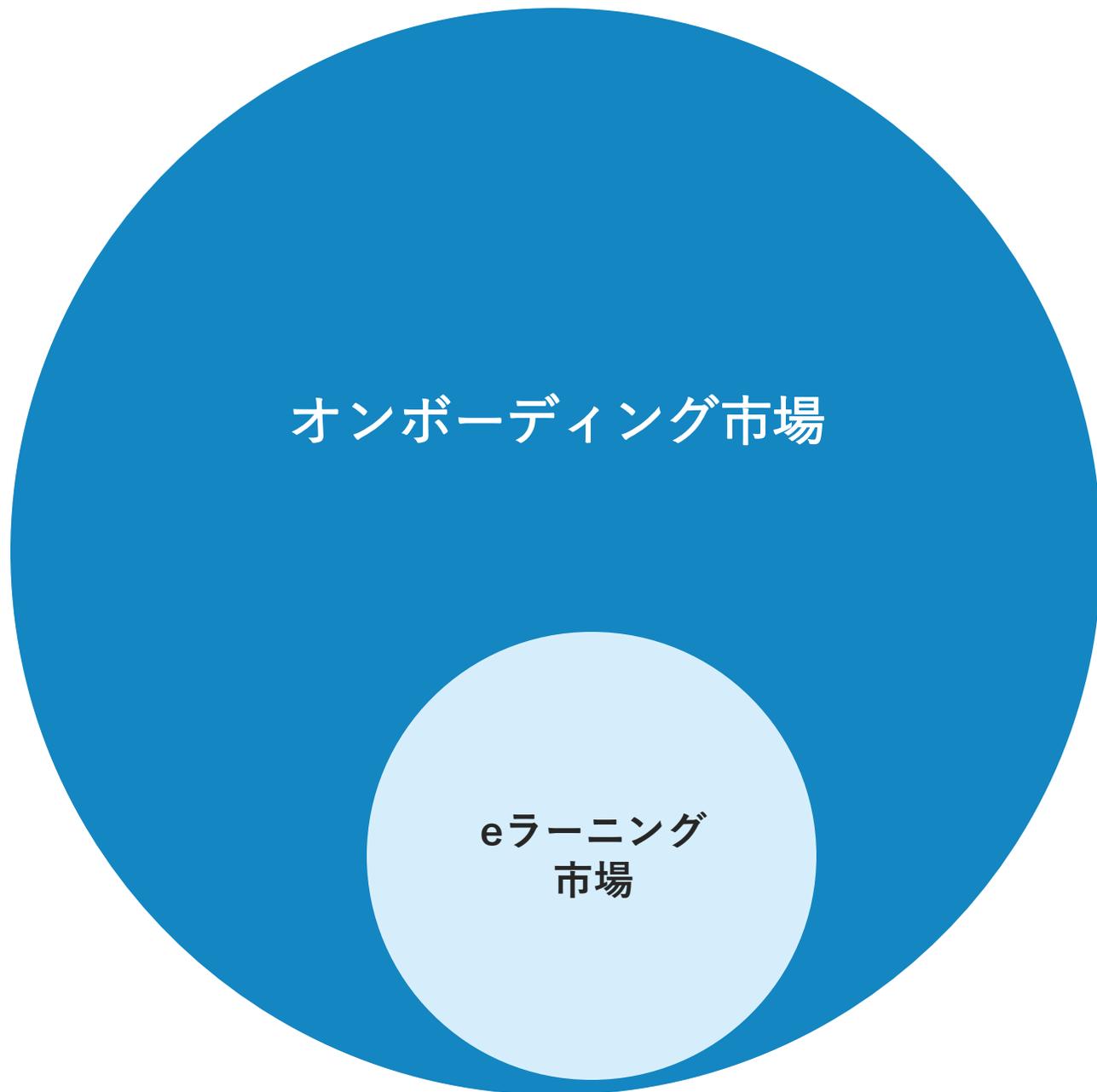


何度でも受けられるライブ型レッスン

動画と“対”になったライブ型のオンライントレーニングシステム



eラーニング市場のバックには
オンボーディング市場が！





今後の注力事業(DX推進コンサルティングサービス)について

RPA, HR, Educationの各分野の領域において順次、サービスの立ち上げ・拡大を企図し、DXの推進を実現



 Smart Boarding

RPA
 Robo-Pat 

22/9期

23/9期

24/9期

25/9期～

アクティブラーナーの資質を引き出す

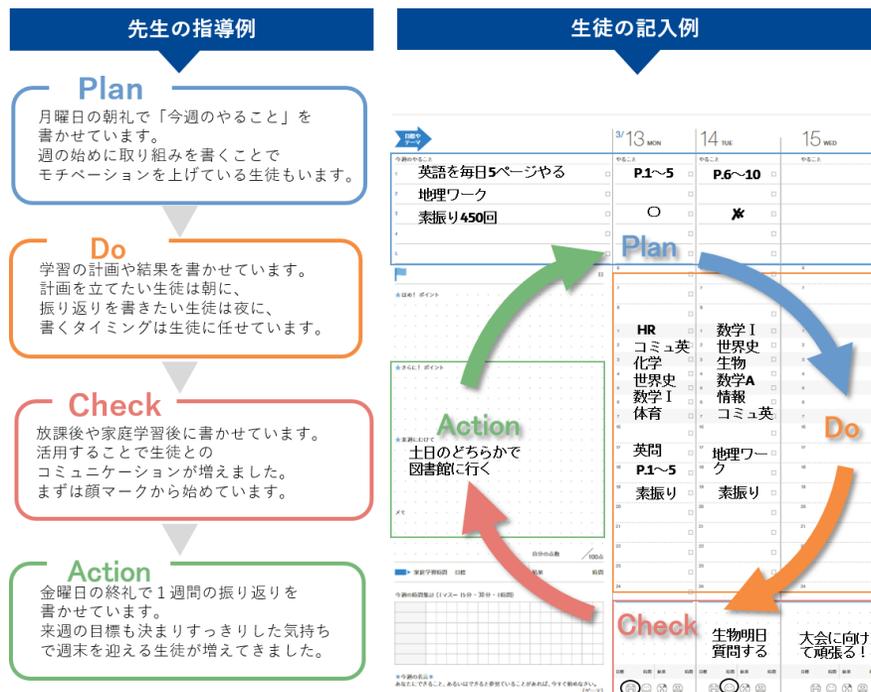
フォーサイト

ふりかえり力向上手帳



約300,000人、約900校に導入

手帳を書くだけでPDCAサイクルが回せて **振り返り力** が身につく！



『GIGAスクール構想により進む ICT利活用のさらなる促進に向けて』

簡単ログイン

シングルサインオンで
時間を軽減

ダッシュボード

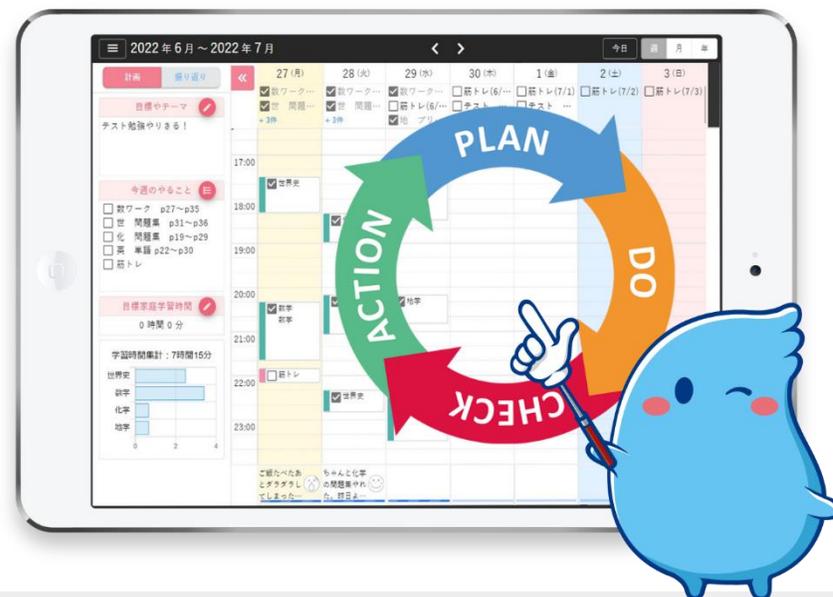
生徒の使用状況が
グラフ化！

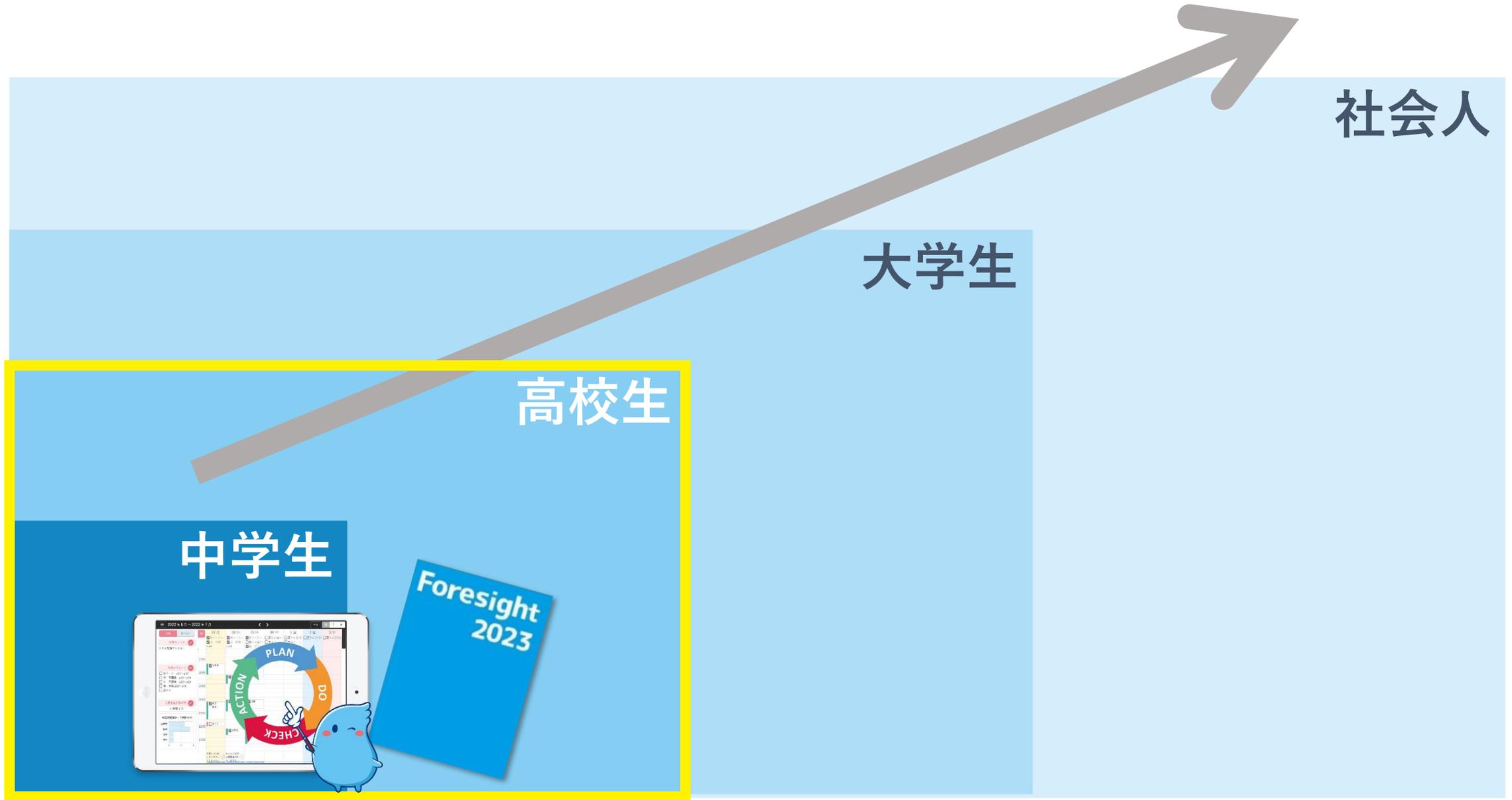
アプリで生徒に声かけ

コメント機能

一括登録

年間行事やお知らせなど
一括登録が可能！





社会人

大学生

高校生

中学生





教育研修事業:23/9期の取り組み事項

23/9

高単価コンサルティング
サービス

24/9

 **Smart Boarding**

7つの習慣

 **Axis**

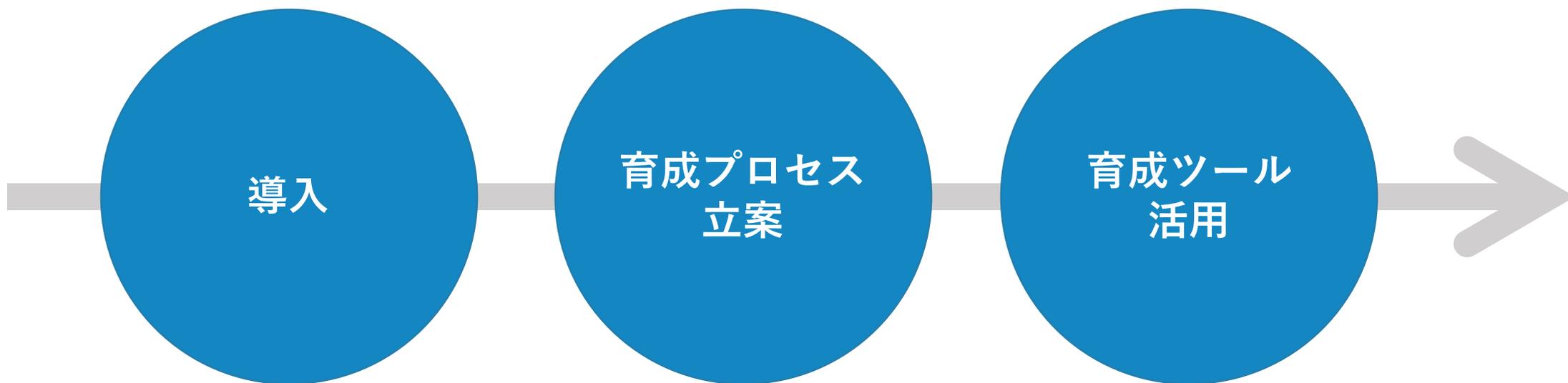
 **xDrive**

25/9

アクティブラーナーの資質を引き出す

フオーサイト
ふ り か え り 力 向 上 手 帳



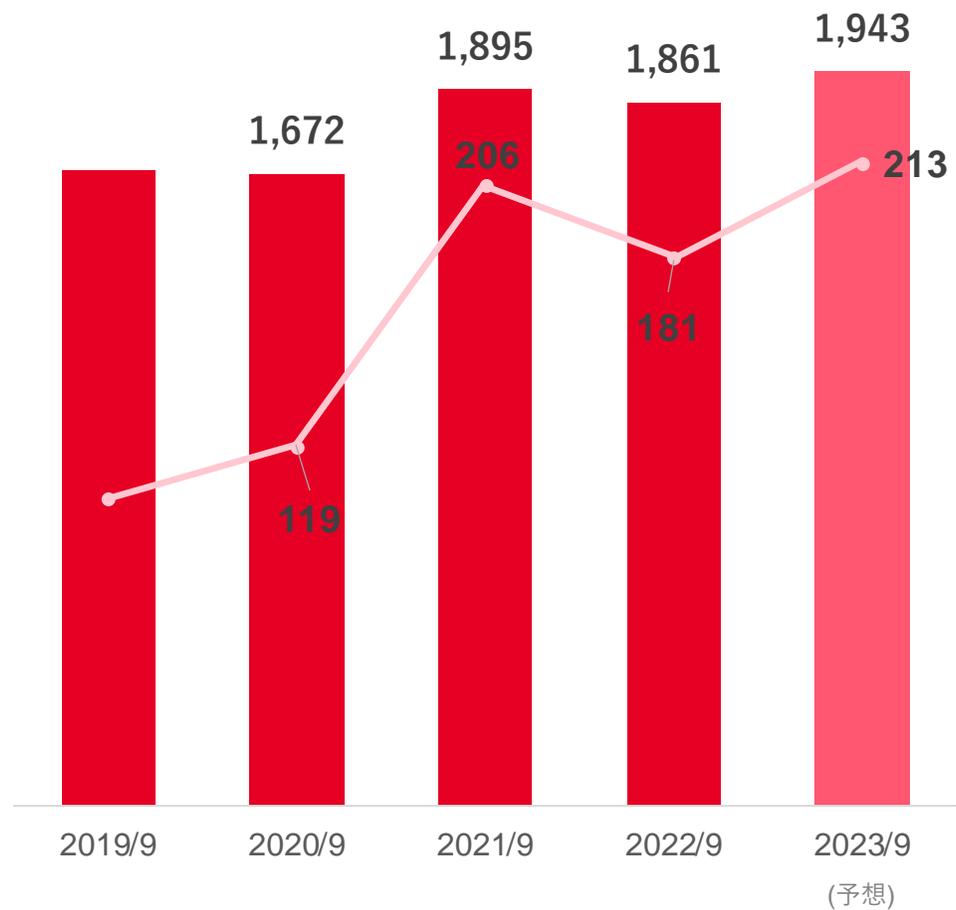




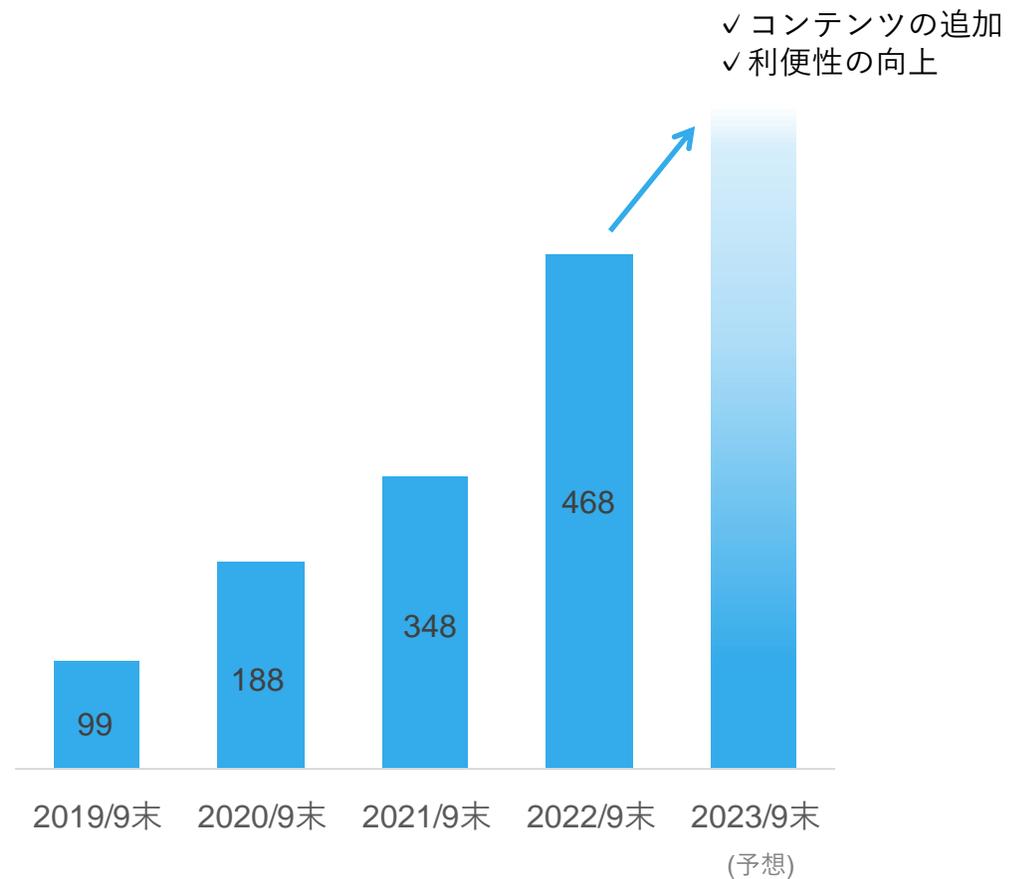
教育研修事業:業績と主要KPI

Smart Boardingの導入社数の成長と共に増収に転じる計画

業績推移 (百万円)



Smart Boarding導入社数の推移 (社)





Agenda

2022年9月期 通期決算説明

- 01 会社紹介 & 決算関係
- 02 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（RPA）
- 03 事業戦略：DX推進コンサルティングサービス（HR/Education）
- 04 Appendix



成長を実現するコアコンピタンス

keyword

01

環境適応業

事業環境変化に合わせて
成長市場を捉えてきた
柔軟な事業ポートフォリオ

keyword

02

「企」業家 集団

New Business Creator
and
Human Value Innovator
としての成長性

keyword

03

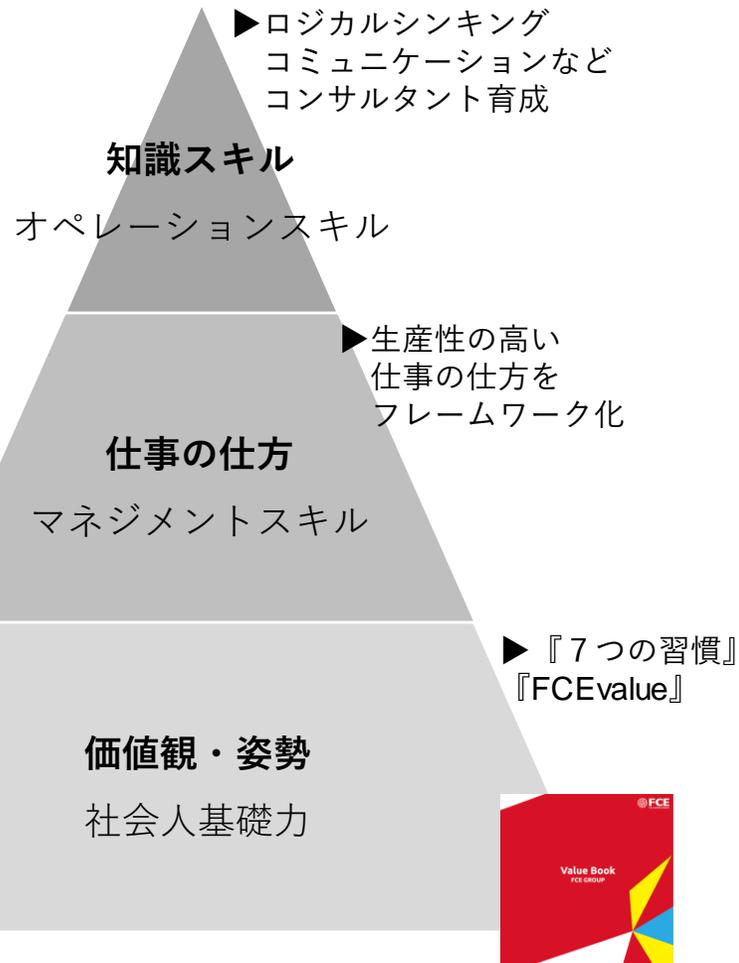
全社員 コンサルタント化

差別化を実現するための
徹底した課題解決型サポート

強み・差別化～FCEグループ

『7つの習慣®』 × 「コンサルティング思考」 をコアコンピテンシーとする人財育成スキーム

能力・知識の体系化



標準化・仕組み化



評価

育成したい人財の明確化



「働きがいのある会社」

10年連続ベストカンパニー※

当社独自の人財育成スキームで従業員自身が成長し、
お客さまの本質的な課題解決に貢献できることが
「働きがい」に繋がっている

※Great Place to Work®が従業員
・企業向けのアンケートを元に
外部有識者も参加し、選出





外部からの評価

働きがいのある会社ランキング
ベストカンパニー10年連続

ストレスフリーカンパニー金賞



持続的な企業価値の創造

ビジネスへの昇華

人財

早期戦力化を実現する人財育成スキーム

組織

エンゲージメントの高い組織・働きがいの創出

企業文化

企業理念やValueの浸透

強み・差別化～FCEグループ

私たちは、

関わる全ての人の可能性を信じ、きっかけを
提供し、「**集合天才**」化を目指す

ツール・サービス提供を手段とし、お客さまの
本質的な課題解決に向けて、当社の人財育成力で
磨かれた「**コンサルティング思考**」を発揮し、
ツール・サービスを活用できる環境づくりを
あらゆる面からサポート



私たちは社会の課題に対して「**企業家マインド**」を
もった個が集まり、大きなシナジーを生み出す

「集合天才」 集団



Smart Boarding

一人ひとりに合わせた効果的な学習自ら学び始める組織作りを実現するオンライン社員教育



～動画で学び、ライブでレッスン～

個別最適化学習を実現する オンラインラーニングシステム

一般的なE-ラーニングとは一線を画したサービスシステムです。貴社の成長ビジョン実現の為に必要な「求める人材」を育てるオリジナル教育プログラムを作成し、「社員一人ひとりが自ら学び始める組織作り」を徹底サポートします。「自ら学び、自ら育つ」仕組みを構築するサービスです。



RPA ロボパットDXの外部評価

ユーザーレビューをもとにした外部評価で高評価



ダイヤモンド・オンライン記事 「ユーザーが選ぶ「最強ITツール」ランキング50！」の4位として掲載
(2022年5月30日)



2021年最も評価されたSaaSを表彰する
「BOXIL SaaS AWARD 2022」にて、下記を受賞

- ・「BPO/コンサル/RPA部門1位」
- ・「SaaSトレンド大賞 小売DXトレンド2022部門1位」
- ・「ベスト評価賞」
使いやすさNo.1／お役立ち度No.1／カスタマイズ性No.1
機能満足度No.1／サービスの安定性No.1
営業担当の印象No.1／初期設定の容易さNo.1

お問い合わせ・その他

- 本説明会資料やその他IRに関するご意見・ご質問は、ir@fce-hd.co.jp宛てにメールにてお問い合わせください。
- 当資料や説明内容及び Q&A の採録は、以下のコーポレートサイトに掲載します。
(URL) <https://fce-hd.co.jp/ir/>
- Twitter
@FCE_JP
- Facebook
<https://www.facebook.com/FCEholdings>
- 「FCEの素顔をお届け」オウンドメディア
<https://fce-group.jp/face>

