



2022年11月29日

各 位

会 社 名 株式会社 F C E H o l d i n g s
代 表 者 名 代表取締役社長 石川 淳悦
(コード番号: 9564 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役財務経理部長 加藤 寛和
(TEL 03-5908-1400)

2022年9月期通期決算説明会 スクリプト並びに質疑応答要旨

2022年11月24日開催の2022年9月期通期決算説明会における説明会時のスクリプト並びに質疑応答要旨を本紙2ページ目以降に記載しております。なお、内容については、一部、ご理解いただきやすいよう表現の変更や加筆・修正を行っています。

【2022年9月期通期決算 ご参考資料】

●決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/ff09567c/229d/4509/b73d/58e6f1350928/140120221114565571.pdf>

●決算説明資料：

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/225de332/f8f8/4901/90aa/3d3c29639acf/140120221124570516.pdf>



株式会社 FCE Holdings

2022 年 9 月期 通期決算説明会

2022 年 11 月 24 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 FCE Holdings
[証券コード]	9564 (東証スタンダード市場)
[イベント名]	2022 年 9 月期 通期決算説明会<機関投資家・メディア関係者向け>
[決算期]	2022 年度 9 月期
[日程]	2022 年 11 月 24 日
[ページ数]	49
[時間]	17:00 – 17:56 (合計 : 56 分、登壇 : 46 分、質疑応答 : 10 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	4 名 代表取締役社長 石川 淳悦 (以下、石川) 取締役 兼 (株)FCE エデュケーション 代表取締役社長 尾上 幸裕 (以下、尾上) 取締役 兼 (株)FCE プロセス&テクノロジー 代表取締役 永田 純一郎(以下、永田) 取締役 財務経理部長 加藤 寛和 (以下、加藤)

登壇

司会：ただ今より株式会社 FCE Holdings 2022 年 9 月期決算説明会を開催いたします。最初に会社側の出席者を紹介いたします。代表取締役社長 石川 淳悦でございます。

石川：よろしくお願いいたします。

司会：取締役兼株式会社 FCE エデュケーション代表取締役社長 尾上 幸裕でございます。

尾上：よろしくお願いいたします。

司会：取締役兼株式会社 FCE プロセス&テクノロジー代表取締役 永田 純一郎でございます。

永田：よろしくお願いいたします。

司会：取締役 財務経理部長 加藤 寛和でございます。

加藤：よろしくお願いいたします。

司会：どうぞよろしくお願いいたします。本日の説明会の進行でございますが、初めに会社側よりプレゼンテーションいただき、その後、皆さまからのご質問を頂戴したいと存じます。

なお、説明会終了後、ご退室の際、アンケート画面が表示されますので、そちらへのご協力もお願いいたします。それではご説明、よろしくお願いいたします。



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



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

©2022 FCE Holdings Inc.

石川：改めまして、FCE Holdings 代表の石川です。本日はご参加いただきありがとうございます。

私からは会社概要を説明した後に、決算関係に関する説明をさせていただきます。その後、DX 推進コンサルティングサービスの RPA 分野を担当取締役の永田が、HR/Education 分野を担当取締役の尾上が説明をいたします。よろしくお願いいたします。



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



まず会社概要です。私たちは「チャレンジあふれる未来をつくる」をミッションに、教育研修、DX 推進、出版事業を展開する 4 社の集合体であります。



『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

「チャレンジあふれる未来をつくる」とは、チャレンジあふれる人、組織、環境づくりであり、それらを現在の事業と重ね合わせて文章化しますと、

経営理念

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。



私たちは「主体性」を高める人材育成支援と、「人の価値ある時間」をつくり出すための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」となります。

FCEについて

Future Created by Entrepreneurs !

『企』業家達よ、未来(世界)を変えろ

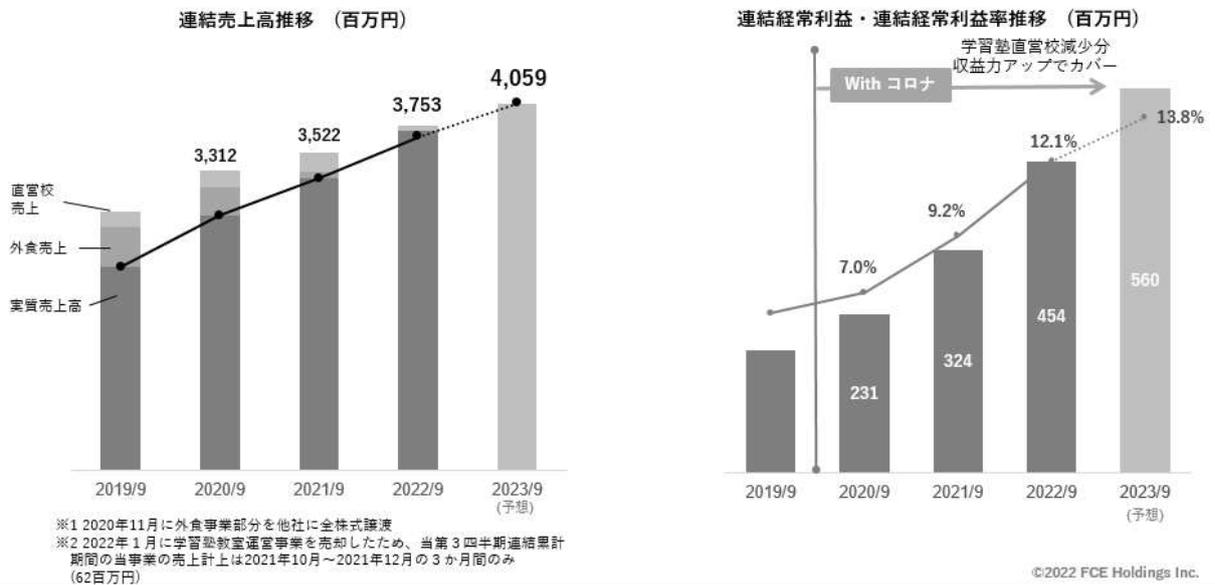
- × 起業家
- 企業家



ちなみにですが、FCEはFuture Created by Entrepreneursの頭文字を取ったものです。「『企』業家たちよ、未来を変えろ！」という意味です。

業績推移ハイライト

コロナ禍においても継続的な売上・利益成長を実現



続いて業績推移ハイライトです。なお、店舗ビジネスからの撤退の方針によりまして、2020年より順次外食店舗や学習塾校舎の譲渡をしております。トータルで9億円程度の売り上げ減を考慮いたしますと、事業全体はコロナ禍においても順調に成長しております。利益においても他事業の成長によって、そのマイナスをカバーすることができました。売上・利益ともに、引き続き2023年9月期においても順調な成長を見込んでおります。



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	-

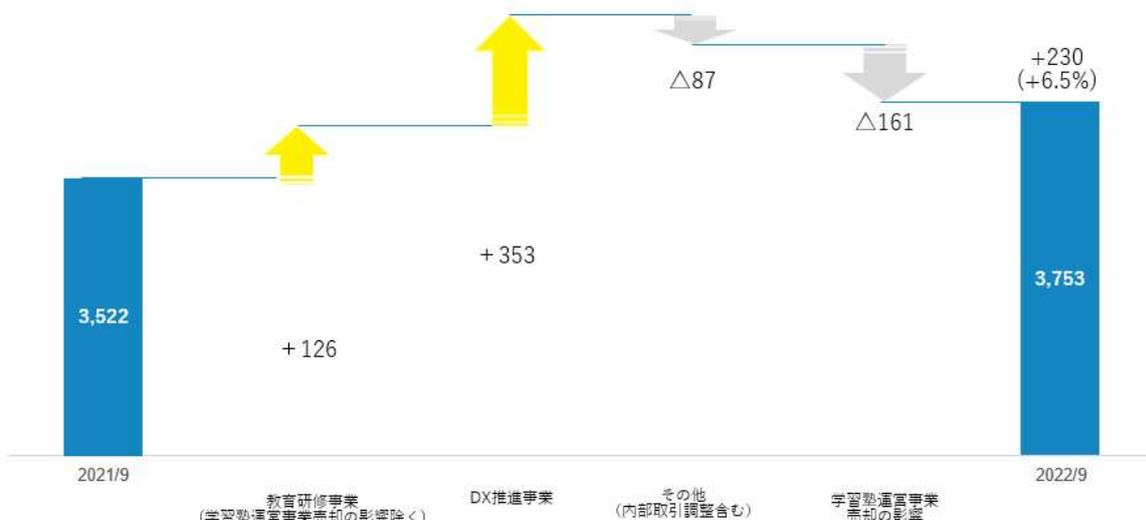
©2022 FCE Holdings Inc.

2022年9月期の通期決算の概要でございます。実績数値は売り上げ、利益ともにほぼ見通しどおりの着地となりました。売上高37億5,300万円、営業利益4億5,400万円、経常利益4億5,400万円、純利益2億9,900万円、経常利益率に直しますと12.1パーセントになります。



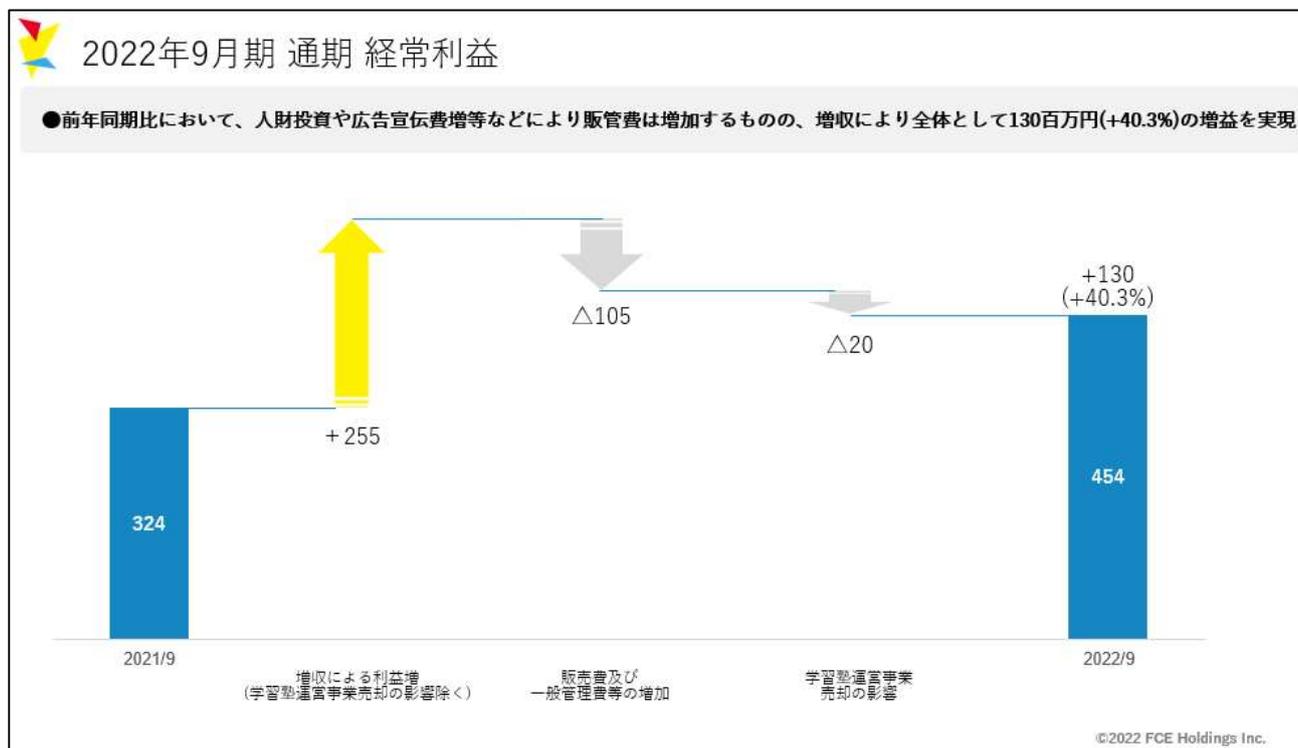
2022年9月期 通期 売上高

- 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 FCE Holdings Inc.

2022年9月期通期の売上高の前年同期比のグラフです。全体としましては前年同期比で2億3,000万円の増収、成長率は6.5パーセントとなりました。2022年1月に譲渡をした学習塾運営事業売却の影響を除きますと教育研究事業も増収し、DX推進事業も順調に売り上げを伸ばすことができました。



2022年9月期の経常利益の前年同期比のグラフでございます。販管費は、人財投資の件数増や広告宣伝費増などにより増加しました。しかし売上高が増加したことによりまして、全体としては1億3,000万円、40.3パーセントの増益となっております。なお広告宣伝費におきましては、第3四半期までに上振れした利益を翌期の成長に向けて第4四半期に投資したことが増加要因となります。



バランスシートの概況

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)

©2022 FCE Holdings Inc.

次に2022年9月末時点でのバランスシートの概況です。2021年9月末の残高との対比になりますが、現金および預金は2021年12月に取得した自己株式の影響を受け、マイナス3億3,000万円となりまして、13億8,700万円となりました。しかしこれらの自己株式におきましては、2022年10月のIPO時に全て売却しております。



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

学習塾運営事業売却の影響を除くと+10.0%

学習塾運営事業売却の影響を除くと+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

©2022 FCE Holdings Inc.

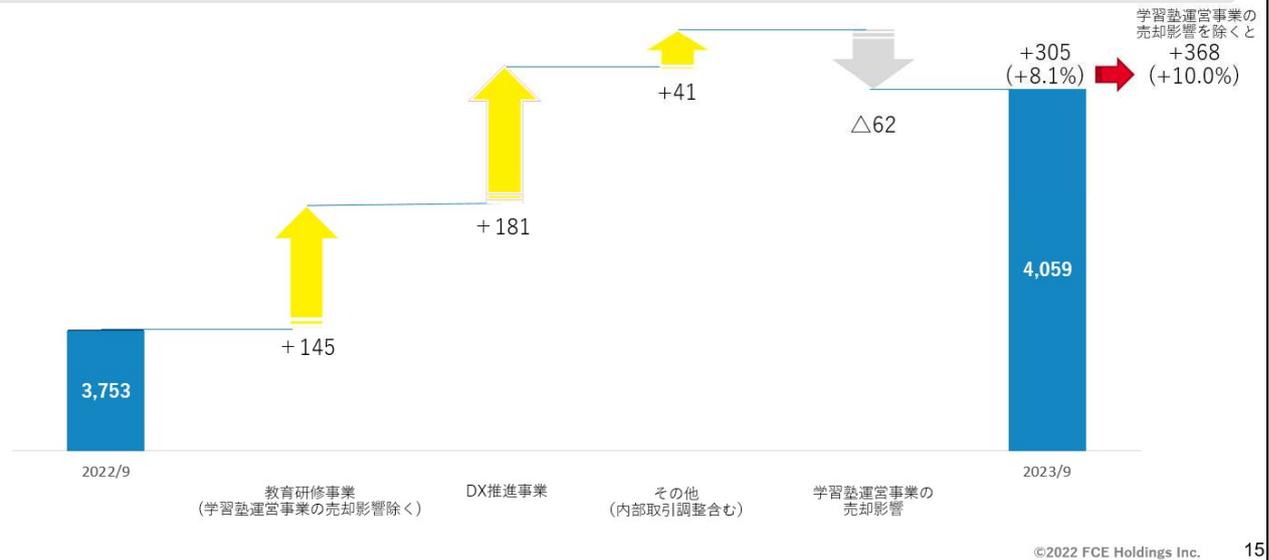
次に2023年9月期の業績予想となります。売上高は前年同期比で8.1パーセント増の40億5,900万円を見込みます。この8.1パーセントの数字は、2022年1月の学習塾運営事業売却の影響も鑑みた増加率となっております。その影響を除きますと10パーセントほどの伸びとなります。

セグメント別では、教育研修事業とDX推進事業ともに増収の計画でございます。経常利益は2022年10月に上場に伴う一時費用の発生がございましたが、プラス1億500万円、23.1パーセントの増益である5億6,000万円を計画しております。



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



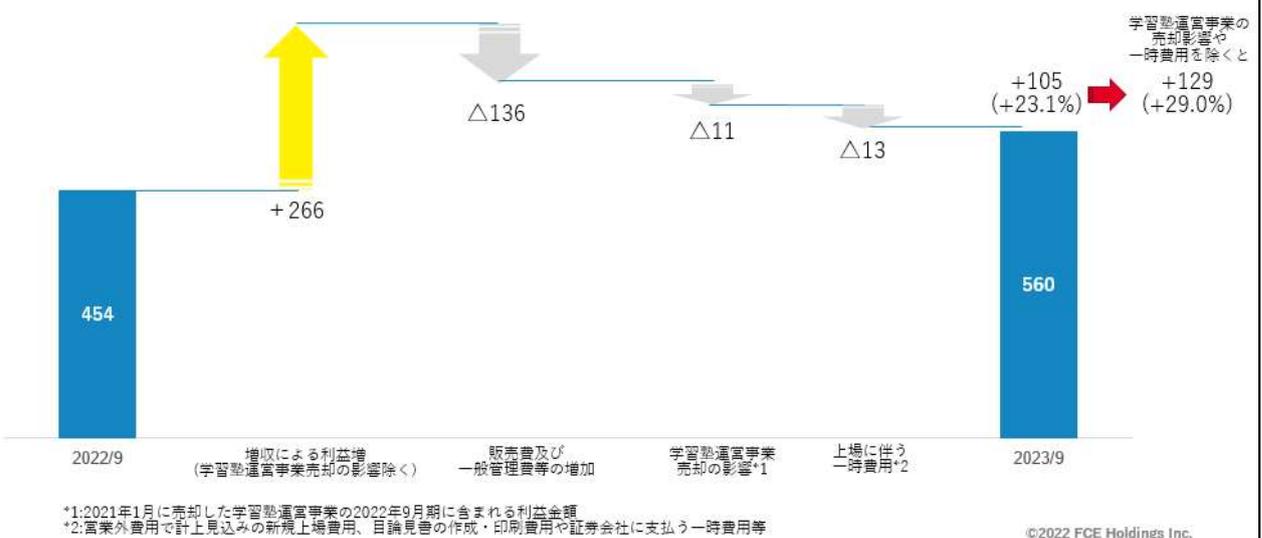
(※追記：上のスライドのグラフに関して 2022/9 並びに 2023/9 と表記を修正しております)

次に 2023 年 9 月期の売上高の前年同期比のグラフでございます。学習塾運営事業売却の影響を除きますと、教育研修事業でプラス 1 億 4,500 万円、DX 推進事業でプラス 1 億 8,100 万円となっており、トータルで 10 パーセント程度の伸びを見込んでおります。

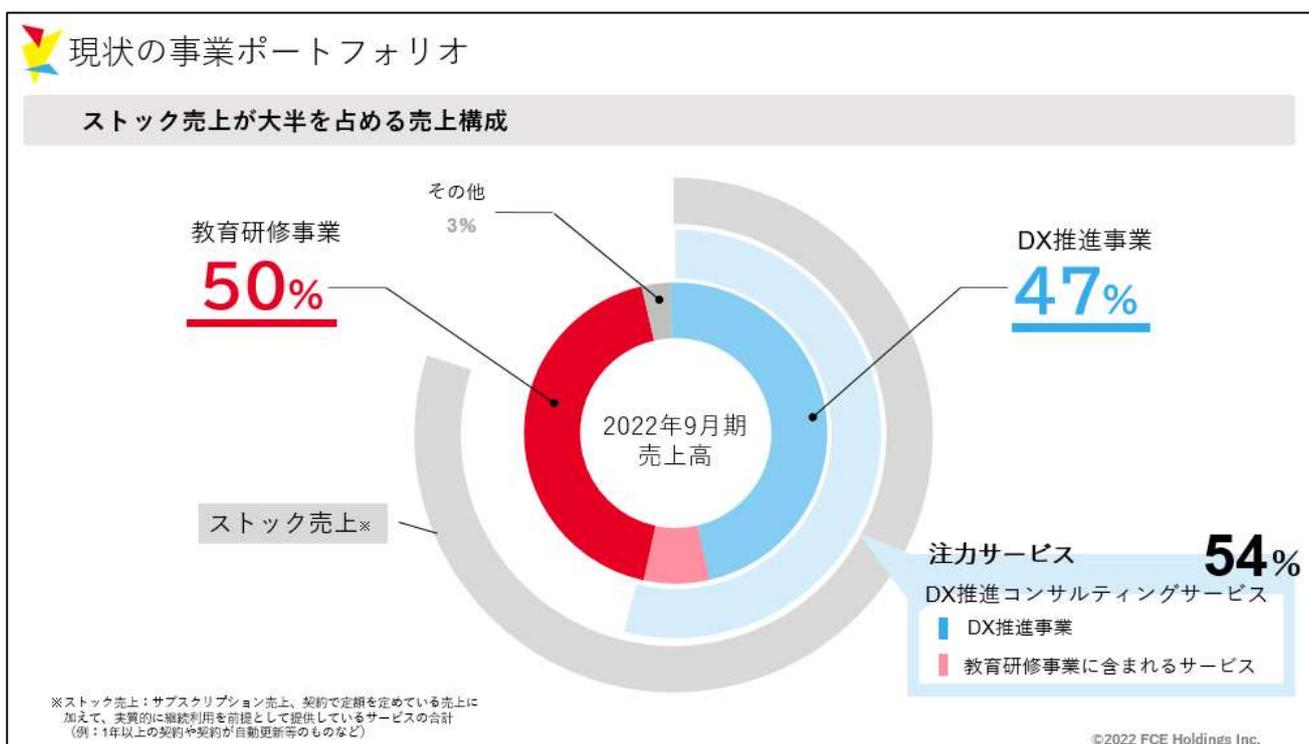


2023年9月期 通期 経常利益(予想)

- 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



次に 2023 年 9 月期の経常利益の前年同期比のグラフです。引き続き成長に向けた人財投資や販促・広告宣伝投資を継続するため、販売費および一般管理費は 1 億 3,600 万円の増加をします。一方で学習塾運営事業売却の影響の増収によりまして、利益の増加額は 2 億 6,600 万円となりました。事業売却や上場に伴う一時費用の影響を加味しますと、全体として 5 億 6,000 万円を見込みます。よって、それらの一時的な影響を除くと、経常利益は前年同期比でプラス 1 億 2,900 万円、プラス 29 パーセント程度の利益成長を見込んでおります。

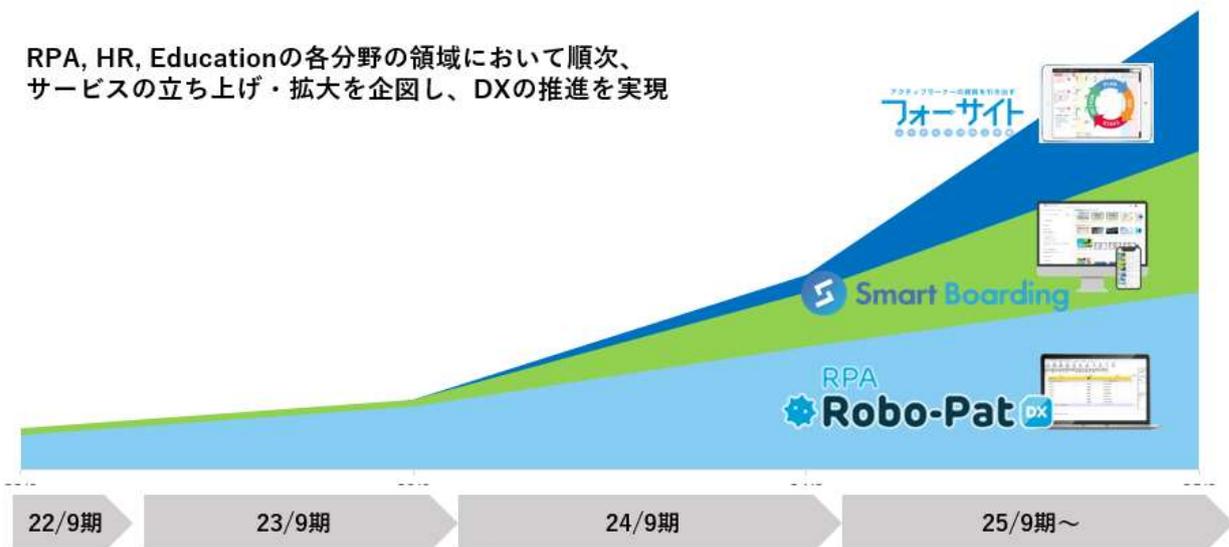


教育研修事業からスタートした私たちですが、DX 推進事業の売り上げの占める割合も半分近くになってまいりました。今後はそれらの比率がどんどん大きくなってまいります。またストック売り上げも全体の約 80 パーセントになっておりまして、安定性がさらに増しています。



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



©2022 FCE Holdings Inc.

今後の注力事業である DX 推進コンサルティングサービスについて向こう数年の概要です。RPA はこれまでも順調に成長してまいりましたが、今期以降も引き続き成長を見込みます。それに続いて HR DX 分野の Smart Boarding が今期から来期に向けて、今まで以上の成長をしてまいります。そして Education DX 分野のフォーサイト手帳アプリ、これが3年後に大きく成長するための準備も始めました。それぞれに永田、そして尾上のパートで詳しく説明をさせていただきます。

では、DX 推進コンサルティングサービスの RPA 分野におきまして、永田から説明をさせていただきます。

- 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

永田：それではDX推進コンサルRPA事業につきましては、私、永田から説明をさせていただきます。



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



RPA、ロボティック・プロセス・オートメーションは、ソフトウェアのロボットがパソコン上のさまざまな手作業を自動で行っていくというものですが、その中でも Robo-Pat はエンジニアではない方、プログラミングの知識がない方でも作れる、現場で作れる RPA としてご認知いただいております。



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



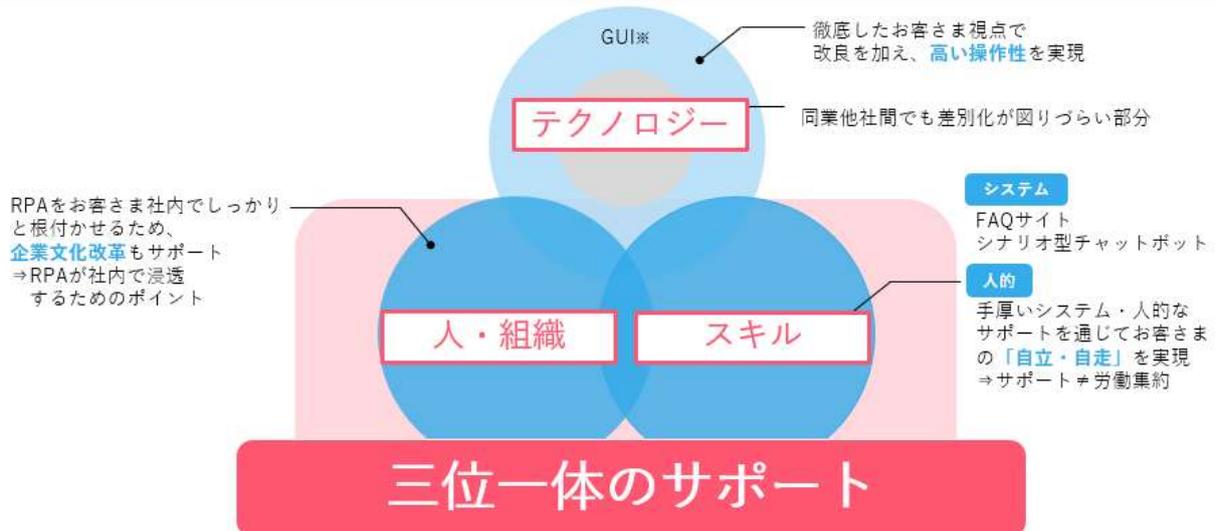
©2022 FCE Holdings Inc.

2017年10月に純国産RPAとしてリリースをしてから、一貫して現場で作れるRPA、エンジニアでなくてもロボットを作れるRPAとしてご評価いただき、2022年10月には導入社数は1000社を突破いたしました。



RPA ロボパットDXの特徴

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。

©2022 FCE Holdings Inc.

Robo-Patの特徴はソフトウェアとしての使いやすさ、ロボットを作成するための丁寧なサポート、DXそ

のものや業務改善を進めるためのサポートという特徴の下に、いわばテクノロジー面とスキル面、そして人材・組織面と三位一体となったサポート体制というのを取っております。特にサポート面においては、契約時だけではなくて、そして有料オプションでもなくて、導入後も完全に無料で、しかも継続的にサポートをしてくれるところは他にはないと、大変ご好評をいただいております。

RPA Robo-Pat DXのネーミング由来

RPA Robo-Pat DX

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

©2022 FCE Holdings Inc. 5

本日はちょっと趣向を変えまして、このRPA Robo-Patの名前の由来から皆さまにご説明を始めていきたいと思います。実はこの名前の由来こそが、私たちの考えている事業モデルについて重要な要素でもあります。

Robo-PatのPatのところですが、一つ目は私どもの会社名、プロセス&テクノロジーから頭文字を取ったものです。

そして二つ目の意味合いは、パッと作れるRobo-Pat。エンジニアでなくても簡単に作れるというコンセプトから命名しました。

そして三つ目の意味合いは、パートナー&トイです。特にこの三つ目の部分が、私たちの事業性、戦略にも関わる部分ですので、ここについてさらに説明してまいります。



RPA ロボパットDX

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



©2022 FCE Holdings Inc.

このパートナー&トイですが、Robo-Pat はパートナーのような頼もしさと、おもちゃで遊んでいるような楽しさ、そういう特徴を持ち合わせているという意味です。

まず私たちがこのRPA Robo-Pat で目指しているもの、実現したいと思っているものは、「全ての社員にロボットパートナーを」。この状況を日本中のあらゆる企業において実現するというのが世界観です。



RPA ロボパットDX ～Partner And Toy～

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？

©2022 FCE Holdings Inc.

皆さん、ちょっとご想像していただきたいと思います。もしあなたに相棒と呼べる仕事のパートナーがいつでもいてくれたら・・・、もし優秀な部下全員にとってもよく働くアシスタントを付けてあげられたら・・・、もし全ての社員にその仕事をどんどん吸収していく後輩がいたなら・・・、いかがでしょうか。そんなことができたなら、皆さんの会社はもっと仕事がかどるに違いない、そう思われたのではないのでしょうか。

 RPA ロボパットDX ~Partner And Toy~

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

©2022 FCE Holdings Inc.

ぜひこの状況をつくりたいわけですが、しかしそれが日本で実現するのは、当面はかなり難しそうです。なぜならば、それは言うまでもなく、日本は人口減少社会に入っているからです。今の企業は、そんなに潤沢な人的リソースは用意できない。先日、ちょっとニュースにもなっていましたが、世界の人口は2010年からの12年間で10億人も増加したそうです。一方その期間で、日本は322万人が減少しています。ちなみにこの12年前の2010年というのは、奇しくも日本で最後に人口が増加した年です。それぐらい世界に逆行して、日本の人口は減っているという状況にあります。



RPA ロボパットDX ～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～

ロボパットは日本に失われたリソースを拡充

RPA
Robo-Pat DX = **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

©2022 FCE Holdings Inc.

私たちは、労働力という失われていくリソースを、Robo-Patにより社会に補い、拡充していきます。Robo-Patは皆さんの傍らにいるパートナーです。だから Robo-Pat は、自分が後輩に仕事を教えるように自分でロボットを作ることができます。そのロボットパートナーは、自分の代わりにひたすらコピーコピペなど、一手に引き受けてくれるロボットであったり、いつも社内においてくれて、営業先からメールを投げたから見積を作成して返信してくれる頼もしいロボットであったり、社内にはいないとできない仕事を引き受け、テレワーク、在宅勤務を支えてくれるロボットであったり、種類は多種多様です。それぞれの業務、それぞれの形であなたの仕事を支えてくれる。それがパートナー&トイのパートナーの部分です。

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



©2022 FCE Holdings Inc.

そして、トイの部分。一言でいうならば「Robo-Patは楽しめる」ということです。Robo-Patはロボットを作成する、活用するそのプロセスにおいて、まるでおもちゃのような「ワクワク感」を伴う楽しさ、それを体験することができます。導入企業様のいたるところでロボットに名前・ニックネームが付けられ、ロボットを作成する部活のようなプロジェクト活動、通称『ロボ部』が繰り広げられています。そこで本当に良く頂く言葉は、「ロボパットは、楽しい」「ロボづくりって、ロボパットって、面白い!」という声です。



RPA ロボパットDX ～Partner And Toy～

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みたかったです」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**

©2022 FCE Holdings Inc.

ちょっと具体的に紹介させていただきますと、実際に頂いている声で、例えばクレジットカード会社さん。彼らは事業が事業ですので、金額とか些細な数字も決して間違えわけにはいかない。そういう、常に緊迫感のある中で事務作業を進められています。

しかしながら Robo-Pat、ロボットを作るというこのクリエイティブな作業が、自分たちの仕事にメリハリを与えてくれたとおっしゃってくださっています。そして自分たちが作ったロボが、ミスをしてはいけないというプレッシャー、その作業をやってくれるわけですので、そのプレッシャーから解放してくれた、と。そうやって頑張ってくれている姿を見ると、なんかとても眺めて応援したくなる、とおっしゃっていただいていた。

それから次はSS事業会社。ガソリンスタンドなどのサービスステーションですが、ここはなんと、Robo-Pat を最初に導入していただいたのは総務部が、以前は組織診断サーベイを受けるとトリプル B という、社内でも低い結果だった部署が、Robo-Pat 活用後には、一気にトリプル A という最高評価を叩き出してしまいました。爆上がりですね。

実はこの会社、社長さんが「ほんとは自分が真っ先に Robo-Pat を使ってみたかった！！！」とおっしゃるのです。でも、その時は総務部担当の役員の方に「今は社長の出番ではありません！」と、叱られたそうなのです。まず社員が Robo-Pat の作り方を学び、そのロボットを活用して業務改善を行う。その成

果に社長がスポットを当てて、全社に共有をする。そういう取り組みを行われていく中で組織風土が改善し、診断の結果も高まっていった、そういう現象が起こり、まさに全社一丸となって楽しまれていました。そして、不動産管理会社のお茶目な常務さんのお話です。

自分の力作が完成し、どうしてもそれを誰かに見て欲しくて、わざわざ名古屋の部長さんに夜な夜な電話をし、Zoomをつないで「ほら、見てくれ！」って自慢をしたそうなのですね。仲良し部長さんも、さぞいい迷惑かと思いきや、二人してキャッキヤいって喜んでいらしいです。

Robo-Pat って、そんな魅力があって、これは他の RPA ではあまり出てこない言葉です。



RPA ロボパットDX ～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～

- ・ 『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』

©2022 FCE Holdings Inc.

これらの要素をまとめるならば、『創る』という喜び、そして自ら『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』、そういうことを含めて自分が作ったロボットに名前を付けてみて、動いているところを頑張れって見守って応援してみたり、そうやって Robo-Pat は楽しむことができます。



RPA ロボパットDX ～Partner And Toy～

(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

©2022 FCE Holdings Inc.

Robo-Pat は、ただ楽しいというだけではないのです。これは経済産業省の DX レポート等に記載されている DX の定義ですが、DX は業務そのものや企業文化を変革することが、その本質であると記載されています。この部分を実現するのがまさに、「ロボパットは、楽しめる」という部分なのです。

まさに変革すること、そしてデジタルの力を使いこなすこと、それ自体を楽しむという企業文化、この部分を実現するのが、まさに「ロボパットは、楽しめる」という部分です。これぞまさに DX のど真ん中だという風に思っていて、Robo-Pat を通じて働くことを楽しみ、自らの挑戦の機会を増やして広げていく、そういう人材を世の中に、お客さまとともにつくっていく、それが私どもの事業の方向性だと思っております。



RPA ロボパットDX

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

**ロボパットは、楽しめる
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

©2022 FCE Holdings Inc.

Robo-Pat の、パートナー&トイの要素、「ロボパットは、楽しめる」、これぞまさに DX のど真ん中。

そしてそれが「すべての社員に、ロボパートナーを」の実現につながっていきます。



『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



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



©2022 FCE Holdings Inc.

その「全ての社員にロボットパートナーを」実現するために、先日、今年の8月に新たなライセンス形態を開発し、投入いたしました。それはフローティングライセンスというものです。通常の端末管理型ライ

センス、これはパソコン1台1ライセンスですので、3台パソコンがあると三つのライセンスを購入いただいて使っていただくというのですが、このフローティングライセンスというのは、パソコン1台に対してライセンスが移動して使い回すことができます。ですので、パソコン3台にまたがって一つのライセンスが移動して動作することができるというものです。



『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

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



©2022 FCE Holdings Inc.

これは例えるならば、イメージとしては、従来のライセンスでは1台のパソコンを使って固定席でひたすらいろんな仕事をするという社員のようなイメージです。フローティングライセンスでは、複数の席やパソコンを使ってさまざまな作業を行う。自ら席を移動したり出張したり、そうやって多岐にわたる業務をやってくれる社員のようなイメージです。このフローティングライセンスが、私たちの Robo-Pat 事業のさらなる成長と顧客企業の DX の爆発的な推進、これの鍵になっています。



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	

©2022 FCE Holdings Inc.

さて、このフローティングライセンスを投入したタイミングで、一気呵成に普及を！というところですが、実は2023年9月期において、売上高は19億5,400万円、前年対比で成長率10パーセント少しという、かなりコンサバティブな数値を設定しております。しかし、これは別にこれまで続けてきたRobo-Patの成長が何か陰る兆しやネガティブな動きがあるということではありません。



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	

©2022 FCE Holdings Inc.

そして、その状況においても利益額はしっかりと確保し、経常ベースで30パーセント以上の成長になると計画しております。なぜ売上高と経常利益がこのようなになるのか、その理由を今期以降の戦略も含めてお伝えしてまいります。



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

©2022 FCE Holdings Inc.

まず売上高について、23年9月期の数字を一旦堅実な計画としたのは、この二つの要因です。

一つ目は、コロナ禍による人・企業活動の影響の不透明さ。そして二つ目は、先ほどの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の変動です。



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

©2022 FCE Holdings Inc.

私たちの営業における大きな要素の一つに、リアルの「展示会」があります。コロナ禍においては、展示会の開催自体も中止となったこともありました。ここ最近では展示会来場者数も、傾向としては少しずつ戻りつつありますが、まだまだ予断を許さない状況です。展示会の人出がそのまま順調に回復していくようであれば、営業状況としてはより良くなっていくことと思いますが、現在の状態では、まだまだ人出の回復や規制の状況の変化を見通しにくい状況であることから悲観的に、人出の回復にはまだまだ時間がかかるという想定で、ちょっと保守的な見通しとしております。



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】 【導入時】 【導入後】
3 → 2 → 5

<ライセンス遷移の進捗 例>

【現状】 【導入時】 【導入後】
3 → 3 → 5

ライセンス数最適化よりも企業内需要増加が加速

©2022 FCE Holdings Inc.

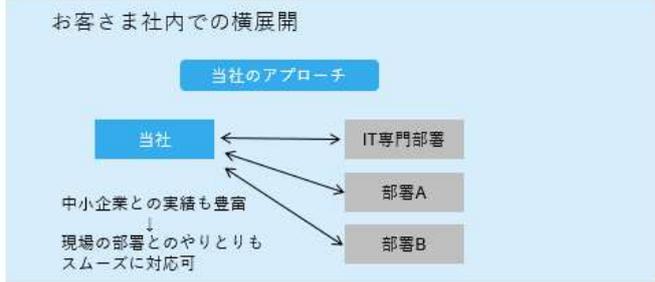
2つめの理由はフローティングライセンスの影響です。フローティングライセンスは、先ほどのイメージのとおりPCを動き回ることができる、いわば複数のPCで使い回しができるライセンスです。ですので、例えば今まで3ライセンス導入頂いていた企業様が、もし仮に「PC上を動き回るライセンスがあるなら、そちらに切り替えれば一旦ライセンス数を減らしてコストダウンできるのではないか」と考えると、一度、3から2のように、利用ライセンスを節約しようとするかもしれない。そうやって一旦利用ライセンス数が下がった後に、4ライセンス5ライセンスと、RPA活用が社内で浸透していくと共に、再び拡大傾向になると予想しておりました。その分、ライセンス数が一時的に減少することもあるかもしれないと。そのように読んでいた計画ですが、10月11月と、実際に今期に入って体感していることは、そこまでのマイナスインパクトはなさそうだと。むしろ、フローティングに切り替えてもライセンス数は維持したまま、更なる拡大を目指すという傾向にあります。

まだまだDXはこれからだ、というタイミングでは、多くのRobo-Pat導入企業様が「ちょっとライセンス数を絞って節約できる効果」よりも、さらに社内に広げていくためのライセンス追加需要が大きく、そしてフローティングライセンスによって、それが加速してきていると感じております。これが、売上高の伸びが10%ちょっとと保守的に計画している理由です。

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)



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%

©2022 FCE Holdings Inc.

それに対して、経常利益はなぜ 30%以上の伸びが期待できるかという部分の話です。

実は今、毎月毎月の Robo-Pat の契約は、内訳でいうと新規が 50%~55%、既導入先からの追加契約が 45%~50%となっています。約半分が既存ユーザーの増ライセンス契約です。

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)

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

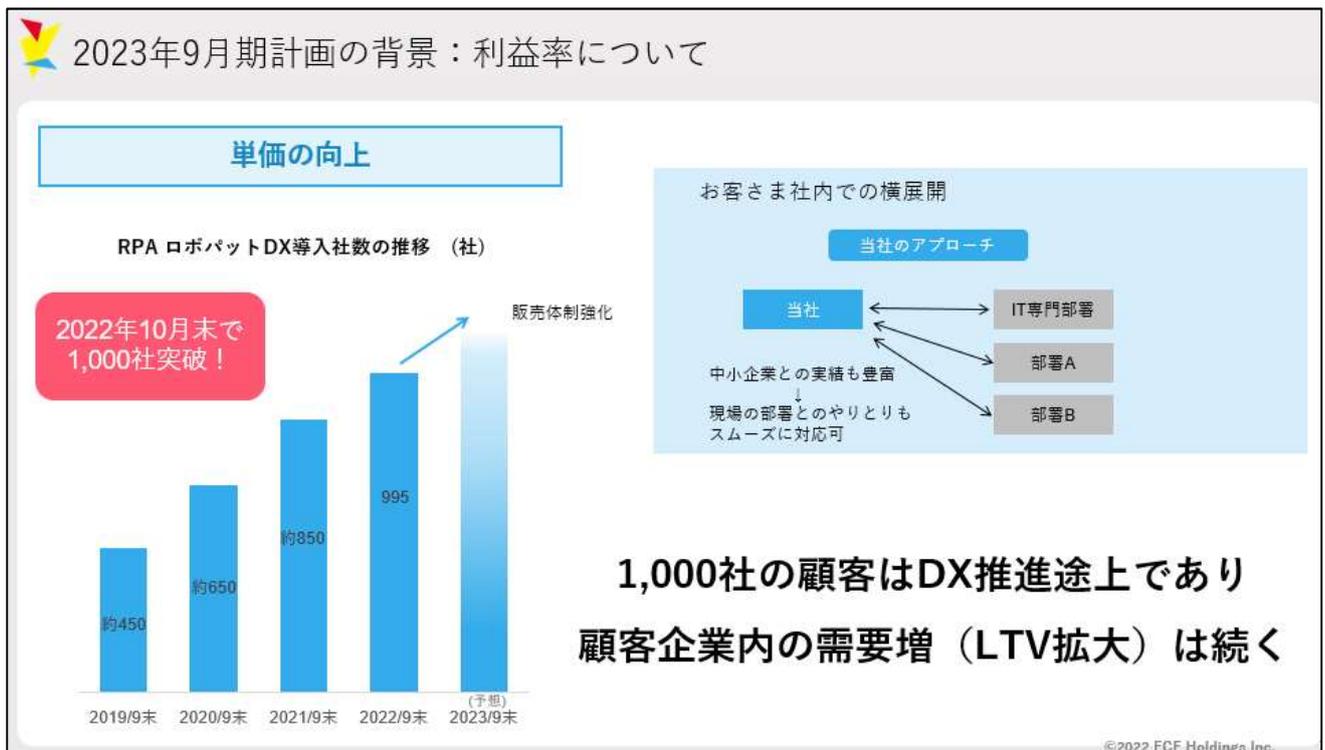
©2022 FCE Holdings Inc.

これはなぜかということ、ロボパットの「DX推進サポート」の効果です。

ちなみに、こちらの図は、経産省のDXレポート2.0の付録図です。

それによると、一般的な企業は、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・人材育成 というステップでDXが進んでいくと解説されています。

それに対してこのRobo-PatのDX推進サポートというのが、まさにそのステップを推進する内容になっています。ロボットの作り方、業務選定のみならず、組織づくり、人材育成、DX推進体制のサポートを行っています。



冒頭に述べました三位一体のサポートを実践していることにより、導入企業様がこのステップを上がっていただいていると。その結果、導入企業様の中でも利用部署が増え、それに伴って1社当たりの利用ライセンスというのが拡大しています。

しかし、Robo-Pat 事業は企業担当制の営業体制ですので、1社あたりの営業人件費はそのまま維持されることとなります。その結果、売上の伸び以上に、利益ベースでは伸び率を確保できるモデルとなっているというのが経常利益で30%の伸びを確保できている理由です。

既存の1000社はいずれも、まだDXの推進途上であり、今後も継続して伸びていきます。

チャーンレートも極めて良い水準をキープできているため、現状の状況としては、これからまだまだ伸びる余地がある顧客構造を創れたという状態にあるということです。



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

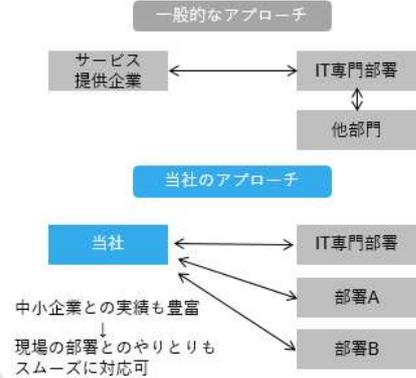
導入社数の増加

地方における認知拡大
販売体制の強化・構築



単価の向上

お客さま社内での横展開



©2022 FCE Holdings Inc.

さて、ここからは今後の戦略です。Robo-Pat は今後新規契約も当然獲得、拡大してまいります。Robo-Pat の特徴というのは、業種・業界を問わず導入されており、企業規模も従業員数万人の大手企業から、従業員2名の会社まで、ほぼ全ての法人体が対象となります。そのため、対象となる法人マーケットはまだまだ広がっているという状況です。

ここに対してどう広げていくのかといいますと、今まで好調なやり方はもちろんそのまま継続といたうえで、更に「横展開」というテーマを加えて実施してまいります。直販に顧客を紹介していただくという「紹介パートナー」制度というのを拡大していきます。例えば、税理士事務所にクライアントをご紹介頂き契約に至る事例が出てきておりますが、それは同業の税理士事務所でも同じことができますので、その横展開を始めています。また、コンサルティング会社は、同業種のお客様をクライアントとしてたくさん抱えていることがあります。1つのクライアントをご紹介頂ければ、他にも多くのクライアント様のところでお使い頂けるという状況になりますので、クライアント内同業種での横展開ノウハウというのができてまいりました。このように、既に成果が出てきている部分の横展開ということで、今期更なる成長を実現してまいります。



そして最後に、中長期的な視点での次期戦略を少しだけ予告させていただきます。

コンセプトは社名のとおりプロセス&テクノロジーです。私たちは「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』をつくり出す」ということをテーマに事業を行っており、今後もこの方針は継続してまいります。

企業における「業務構造」というのは、こちらの図の通り対象業務があり、それやるためのシステムと、それを行うオペレーションにより構成されています。これまで企業のIT化の歴史においては、「オペレーションを効率化するために新たなシステムを導入する」ということを繰り返してきたわけですが、一方で、どんなシステムを導入したとしてもそれを動かすために新たなオペレーションが必ず発生するという「オペレーションのパラドックス」が発生します。その構造を変革するオペレーション改革は、引き続きRPA Robo-Patで継続して参ります。と同時に、オペレーションを改革するための新しい概念のシステムを提供するという領域にも入ってまいります。まだ具体的な開発状況について開示するタイミングではございませんが、キーワードとしては、「脱Excel」を掲げて開発を進めております。ここには大きな可能性を見出しておりますので、是非ご期待くださいませ。

それでは、以上で私のパートを終了させていただきます。ここからHR/EducationのDX推進コンサルティング領域は、担当の尾上よりご説明いたします。

- 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

尾上：ここからはHR/Education分野の事業方針を尾上から発表させていただきます。

 HRDX・EducationDX

Life with DX

“子ども”から“大人”まで「DX」

HRDX

 Smart Boarding



「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×リアルハイブリッドで早期戦力化。

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



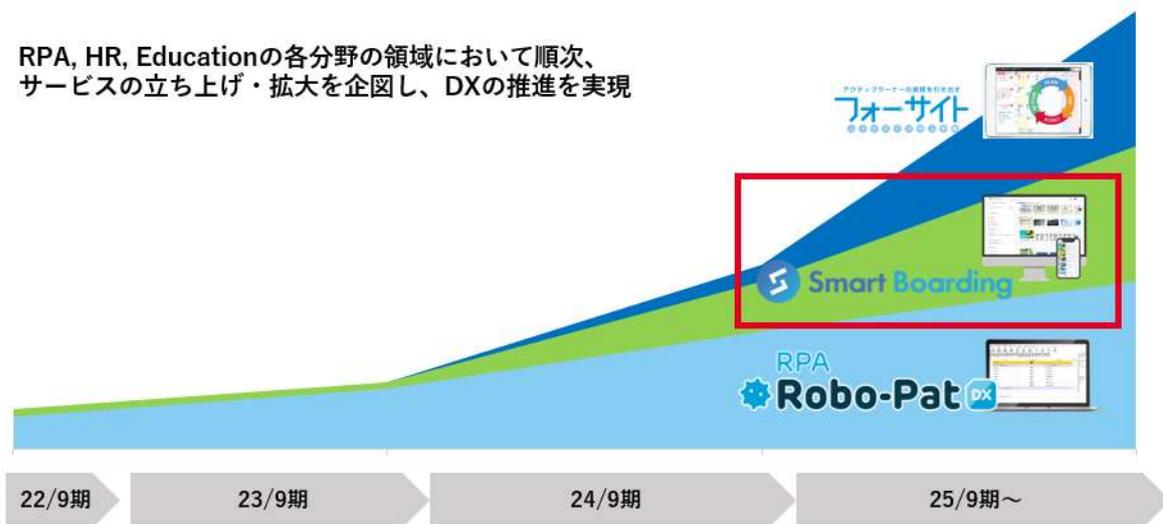
業界トップシェアの中高向け手帳が「紙」から「デジタル」に。
新学習指導要領で注目される「振り返り力」。
書くだけ「PDCA」で資質を最大限引き出す。

「Life with DX」をテーマに、子どもから大人までDX事業を推進してまいります。HR DXはSmart Boarding、Education DXはフォーサイト手帳の事業、本日はこの2点に絞ってお話をさせていただきます。



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



©2022 FCE Holdings Inc.

まずは Smart Boarding です。



Smart Boardingとは

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

Smart Boarding



©2022 FCE Holdings Inc.

Smart Boarding は個別最適化学習を実現するオンボーディング DX システムです。通常のシステムとしてのeラーニングではございません。企業の求める人材像を明確にして、オリジナルの教育プログラムの策定から、即戦力として活躍するための実践力を高める、そういうシステムとしてインプットだけでなく、

リアルなトレーニングを融合させてアウトプットを中心に進める仕組みが特徴です。

 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

トップパーフォーマー	生産性ダウン
MID/LOW	育たない
放置 or OJT	個の資質に依存



©2022 FCE Holdings Inc.

オンボーディングという言葉は、もともとアメリカで生まれた概念で、新入社員や中途社員がいかに早く戦力化するか、また新しい組織に一日も早くなじんで、そして長く定着させるのかということを考えて生まれた仕組みを指します。

もう5年以上前になりますが、アメリカのHR テックのイベントに参加しておりますと、年々、このオンボーディングのサービスの出展というものが目立つようになりました。日本においても少子化の影響もあり、優秀な人材は各社で取り合いが起っています。多くの企業が採用に困るような状況となってきました。また、採用した人材もなかなか定着しないという問題も同時に起こり始めたわけです。

そうした状況を踏まえまして、このアメリカでの流れというものが必ず日本にも来るということで、本システムの開発に着手いたしまして、今では日本におきましてもオンボーディングの重要性というものが盛んに取り上げられるようになりました。

ではオンボーディングにはどんな問題があるのでしょうか。各企業によって育成手法はさまざまですが、例えば人材育成にトップパーフォーマーが関わるケースでは、稼ぎ頭が育成に回ることによって、生産性がダウンするという課題を抱える企業が多いです。はたまたミドル・ローパーフォーマーが育成担当になると、そもそもハイパーフォーマーが育たないという問題が起きます。

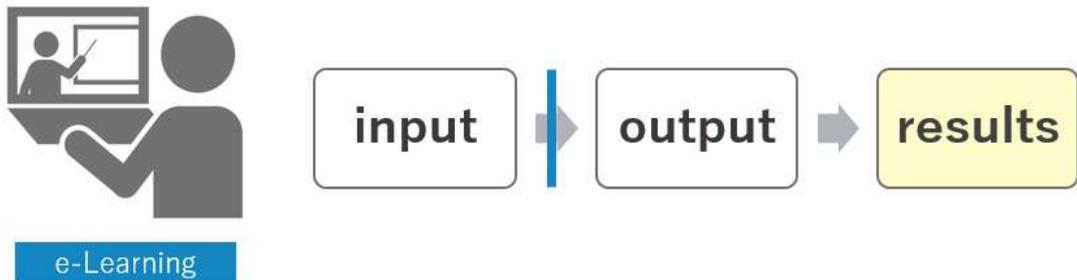
また企業によっては、いわゆる背中を見せて覚えさせるという、最初から自立を求めるパターンがあります。これは個の資質に依存します。

このように多くの企業では、内容に違いはあってもオンボーディングに課題を抱えているということが分かります。その結果、成果を出す前に成功体験を積めずに離職するという悪循環から抜け出せない状況に陥ってしまいます。

オンボーディングとは？

理想のオンボーディング

トップ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



The diagram illustrates a process flow starting with an icon of a person at a computer labeled 'e-Learning'. This leads to a box labeled 'input', followed by a blue arrow pointing to a box labeled 'output', and finally a grey arrow pointing to a yellow box labeled 'results'.

©2022 FCE Holdings Inc.

当社グループもその道をたどってきたので、痛いほどわかるのですが、理想は高速道路の合流のように、トップフォーマーが減速することなく、採用した人材がどんどんスピードに乗って合流していくような仕組みです。

ここで e ラーニングの活用を多くの企業が検討して導入してきたわけですが、なかなか長続きしないわけですね。成果を上げるまでには、インプットがあって、アウトプットがあって、成果につながっていきます。このインプットとアウトプットの間には壁があるのです。分離しているのです。ただ知識を詰め込んで現場に放り出しても、使える知識スキルになっていない。インプットのための e ラーニングとオンボーディングとは似て非なるものです。このインプットとアウトプットをいかに効果的に接続するかがポイントです。



Smart Boardingとは

「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×リアルハイブリッド』

INPUT

OUTPUT



マイクロラーニング

何度でも受けられるライブ型レッスン

©2022 FCE Holdings Inc.

当社グループはそこに注目しました。当社グループはシステム開発会社ではございません。現場に即したリアル研修とコンサルティングの専門会社でありましたのでその強みを活かして、デジタルでインプット、そしてライブトレーニングでアウトプットというハイブリッドスタイルを確立しました。



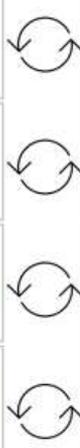
Smart Boardingとは

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

繰り返し INPUT

何度でも OUTPUT 他社の方と
トレーニング

指示受け 動画を見て	
ヒアリング力強化 動画を見て	
7つのマネジメントスキル 質問する 動画を見て	
人を惹きつける大將軍とは 動画を見て	



指示受け・報告レッスン オンライントレーニングを受ける		
営業ニーズヒアリングレッスン オンライントレーニングを受ける		
コーチング型質問スキルレッスン オンライントレーニングを受ける		
成果を持続し 人を惹きつけるリーダーとは オンライントレーニングを受ける		

©2022 FCE Holdings Inc.

このトレーニングも動画によるインプットの対となるトレーニングを準備しまして、「わかる」という状

態から「できる」という状態へ。階層別にも分かれておりまして、必要な人材像に応じてトレーニングメニューと一緒に策定していきます。通常、こうしたシステムがなかなか定着せずに解約されていくのは、使われないからです。当社グループは導入から活用される仕組みのサポートを充実させることによって、各企業にとって「Smart Boarding があることが当たり前」にしていることが強みです。



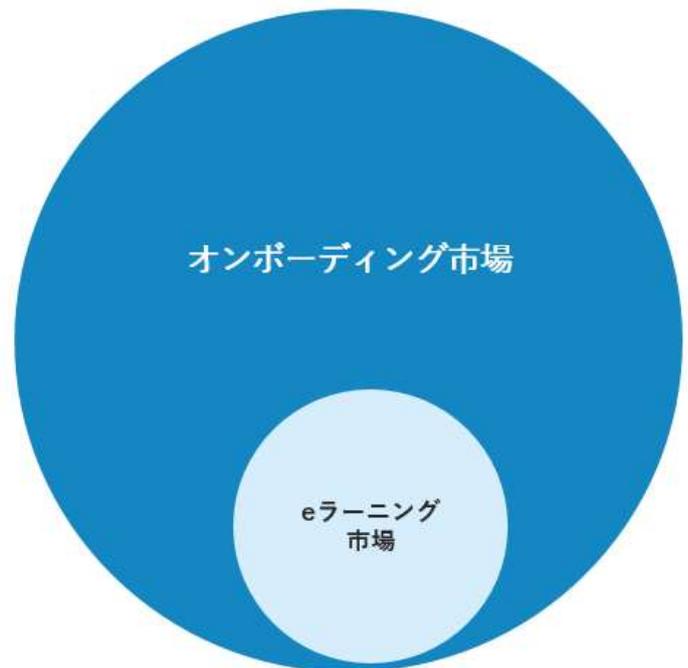
(※追記：アニメーションスライドの位置を少し変更して全体が見えるように修正しております)

ただしそれだと個々の人材育成のスピードには、まだまだ個人差の問題というものが生じます。その解消には個別最適化が必要で、課題に応じて個別メニューをカスタマイズすることが重要です。かつ、上司がその進捗を追える仕組みを持つことによって、タイムリーに、効果的なサポートというのを個人に行うことができます。そうした機能を実装して生まれたオンボーディング、DX システムが、この Smart Boarding です。

こうした他の e ラーニングとの違いというものが評価されまして、BOXIL SaaS AWARD をはじめとして、数々の評価を頂くことができています。通常チャーンレートは3パーセントを切ってくると優秀という風に言われますけども、平均すると1パーセント台と非常に低い数字を保つことができております。

オンボーディング市場イメージ

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！



©2022 FCE Holdings Inc.

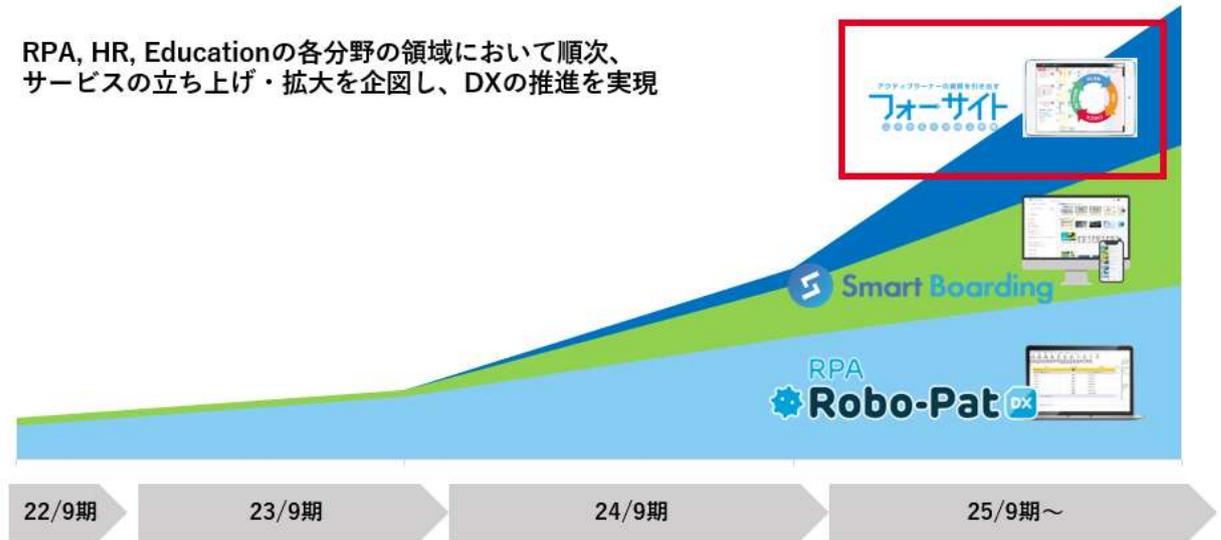
このように当社グループが狙っている市場はeラーニング市場ではありません。その裏に広がる、より大きなオンボーディング市場と捉えています。

HR分野におきましては、このSmart Boardingの導入社数を徹底して増やすことにまずは注力いたしまして、その上に従来の強みであるリアルなxDrive、Axisといったコンサルティングサービスや7つの習慣研修を乗せていくことによって、高収益化を目指します。



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



©2022 FCE Holdings Inc.

続きましてはエデュケーション分野で、フォーサイト手帳事業についてです。



EducationDX

アクティブラーナーの資質を引き出す
フォーサイト
小・中・高・大・社会人



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』



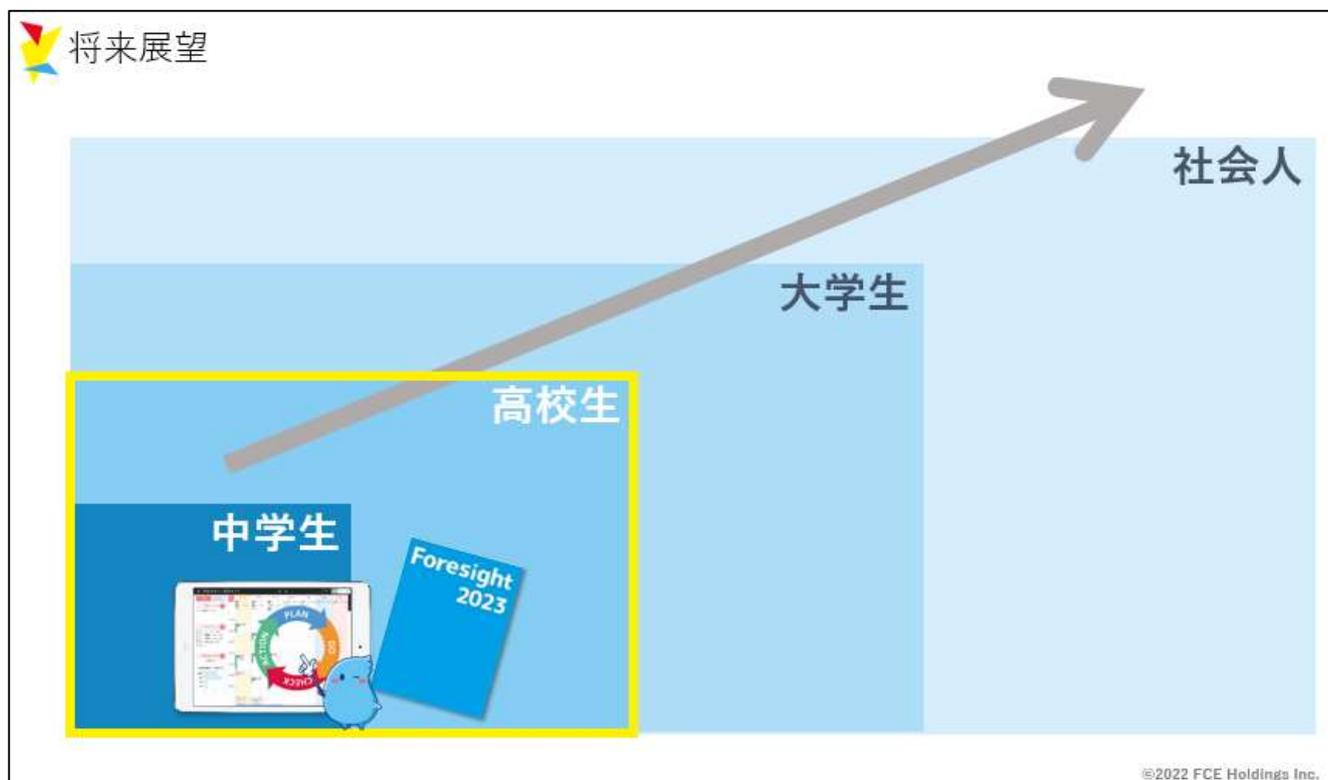
©2022 FCE Holdings Inc.

近年、教育現場において大きな改革が行われました。学習指導要領の改訂に伴い、端的に申し上げる子供たちに PDCA を回す力を身に着けなさいというお達しがでました。それに伴い、授業内容も大幅に見直しされることになったわけです。

当社グループはその流れに乗りまして、「書くだけ PDCA」というコンセプトで手帳事業を展開しまして、その取り組みが学校から高く評価されまして、業界では後発ながら今では年間 30 万冊を超えました。直近、自社で調べたところによりますと、シェアにおきましても 1 位になったようでございます。

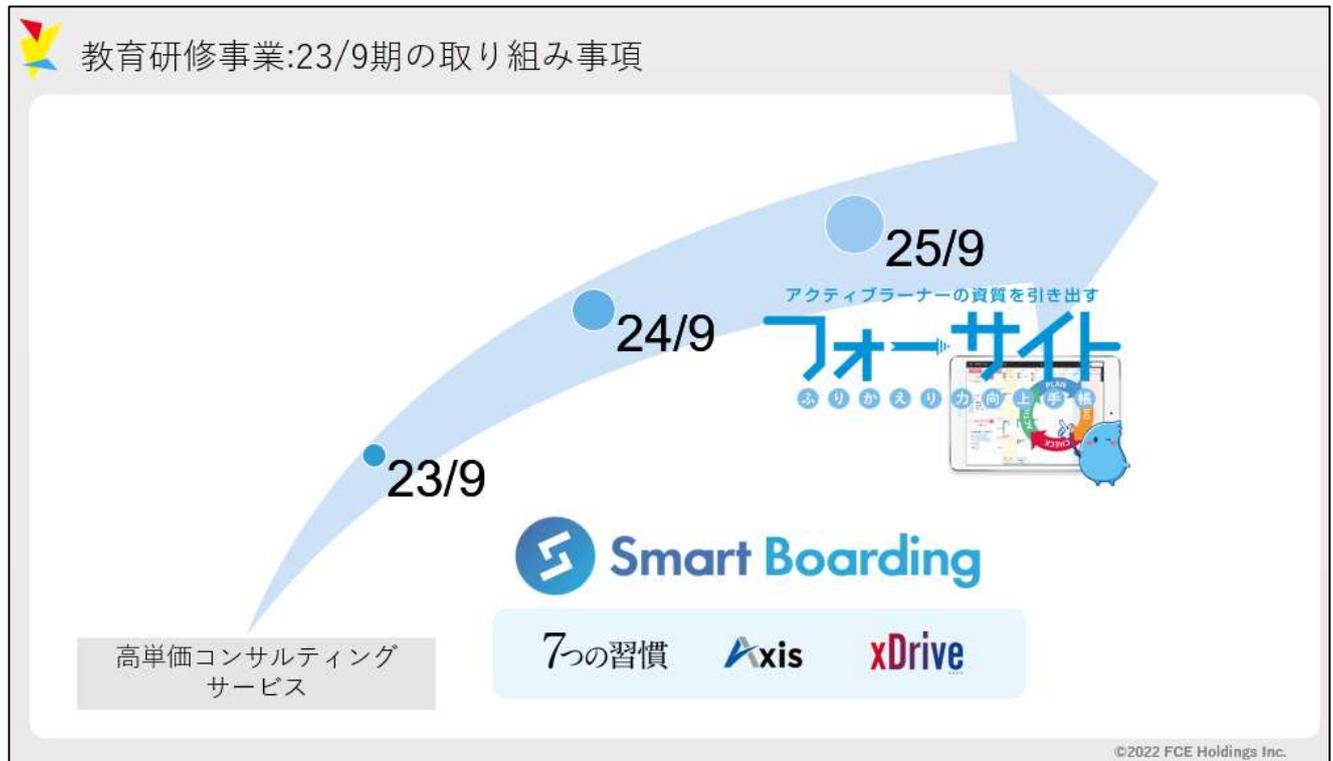
更に、GIGA スクール構想で生徒たちにタブレットが普及しました。学校業界で諸国に比べて遅れていた ICT 化が急速に進んだわけであります。同時に学校業界でも働き方改革が叫ばれまして。とはいえ、現場の先生としてはやることは増える一方で、一人一人の生徒のサポートを充実させたいけどもなかなかできないという課題も出てきました。デジタルを効果的に活用し、先生の負担も軽減したい。子どもたちに PDCA を回す力を、先生の負担軽減の実現を。

ここで当社グループは従来のアナログの手帳に加えてアプリ版を開発し、リリースをいたします。まだまだ本格的なアプリの提供会社っていうのは当社グループのみとなっております、大変期待が持てる分野です。まずは無料導入で学校のシェアをおさえにいきます。主な利用対象は中高生で、全国、約 1 万 5000 校、620 万人を超えるターゲット層があります。3 年間でシェア 30 パーセントを狙います。



まずは中高生マーケットにおける普及を行ってまいります、その先があります。中高での利用を通じてインプリンティングマーケティングを行い、生活の一部となっていくことで、大学生になっても社会人に

なっても使い続けられる機能開発を行ってまいります。そうなりますと、対象マーケットは何十倍にも大きくなっていくわけです。



今期以降の戦略です。今期は Smart Boarding の社数を伸ばすと同時に、フォーサイトアプリの学校市場における無料導入で、徹底したシェアの拡大というものを図ってまいります。そしてその土台の上に人材育成のプロセスで高付加価値の7つの習慣研修や、Axis、xDrive といったコンサルティングのサービスを乗せていくことによって、高収益化を図ります。また24年以降は、フォーサイトアプリ事業におけるマネタイズを開始していきます。

このように足元の収益を作ると同時に、翌年、またその翌年と、継続的に収益インパクトを出し続けるようなポートフォリオを強く意識した商品戦略を取っております。

DX領域におけるシナジー創出

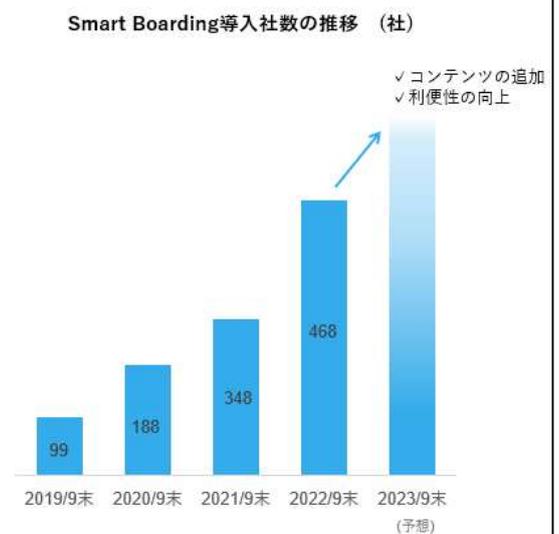


©2022 FCE Holdings Inc.

そして最後になりますが、最近では Smart Boarding の導入企業様からも、DX 人材の育成の相談が増えております。当社グループは Smart Boarding に RPA 関連のコンテンツを実装することによりまして、DX 人材の仕組みとして Smart Boarding と Robo-Pat を活用する戦略を展開することによって、事業間シナジーというものを最大限発揮していく取り組みをスタートします。

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



©2022 FCE Holdings Inc.

(※追記：左のグラフの棒グラフは教育研修事業の売上高、折れ線グラフはセグメント利益になります)

今期の計画です。前期は学習塾運営事業の売却により売上げの減少となりましたが、今期から Smart Boarding 事業の成長とともに新たな増収に転じる計画です。

以上で HR/Education 分野の発表を終わります。ありがとうございました。

質疑応答

司会：それでは質疑応答に移らせていただきます。ご質問のある方は画面下の挙手マークをクリック、タップしてください。画面にミュート解除の案内が表示されましたら、ご自身のマイクのミュートを解除してからご質問ください。お電話でご参加の方でご質問のある方は、コメ・9を押してください。なおご質問の前には、会社名とお名前もお願いいたします。それではご質問がある方、いらっしゃいますでしょうか。

それではご質問が今のところないようですので、決算発表後にお問い合わせいただきましたご質問がございますので、司会より読み上げさせていただきます。それに対して回答お願いいたします。この期間中に、読み上げている間、ご質問がありましたら、途中でも結構ですので挙手いただけましたら幸いです。よろしくお願いいたします。

司会 [Q]：それではまず全社に関するご質問を読み上げさせていただきます。一つ目です。今後の人員計画ですが、どの程度の人員数を増員すると予定されていますか。お願いいたします。

石川 [A]：ありがとうございます。人員数は引き続き増員の予定をしております。具体的には、23年9月末の計画でありますけれども、約20名、そのうち新卒が6名ということになります。

司会 [Q]：続いてのご質問を読み上げさせていただきます。23年9月期の業績予想についてです。売上高の伸びに比較して、利益の増加幅が大きい理由を教えてください。

石川 [A]：ありがとうございます。これは先ほど永田からの説明にもあったと思いますけれども、RPAを中心に、当社グループの全体の売上高の80パーセント以上がストック型のビジネスです。チャーンレートも主要なRPAも1パーセント中盤ぐらいでありますし、また先ほど話をしたSmart Boardingも同じぐらいの水準で、かなり低い数字になっています。良い数字になっているということです。

ストック型の積み上げなので、前年度以前の契約が引き続き収益になっていく、積み上がりになっているということでもあります。なので、売り上げを伸ばすに当たって、無理に固定費を増加する必要がありません。なので、売り上げの増加に対して利益の増加のほうが大きくなるというのは、私たちの会社の特徴で

ございます。以上です。

司会 [Q]：続いてのご質問を読み上げさせていただきます。23 年 9 月の販管費についてのご質問です。前年同期比、22 年 9 月期との対比ですけれども、どの項目がどの程度増加するか教えてください。

石川 [A]：販管費ですね。個別具体的な金額、それぞれの事業の進捗によって変わり得る面もありますので、具体的なという意味合いでいうとここでは控えさせていただきますけども、全体としては引き続き広告宣伝や販促費などもしっかり投下していきますし、人財強化も先ほどもお話ししましたがきちんと採用して、事業の伸びに向けてやってまいります。以上です。

司会 [Q]：続いて DX 推進事業についてのご質問を三つ読み上げさせていただきます。一つ目です。22 年 9 月期実績についてです。売り上げの増加に比べて利益が大幅に増加した理由について教えてください。

石川 [A]：ありがとうございます。これはもう先ほどグループ全体での話はしましたし、永田のところでもご説明しているかと思いますので、この場では割愛させていただきます。

司会 [Q]：それでは続いてのご質問です。RPA 販売チャンネルに関するご質問です。直販と代理店の割合を教えてください。また代理店を経由する場合にかかる手数料率や期間について教えてください。

石川：承知しました。これは私も説明できますが、せっくなので永田に説明をしてもらいます。

永田[A]：はい。では、私から回答させていただきます。まず売り上げの直販・代理店の比率ですが、おおむね直販 7 割、代理店様が 3 割という比率になっています。

手数料の料率や期間ということですが、販売代理店さんの形態によりますので、おおむね 1 割から 3 割をフィーとしてお支払いしています。継続する期間というのは、代理店様からご紹介いただいた、もしくは契約を獲得いただいたお客さんが契約している限りずっと、継続してフィーのお支払いが月額で発生するというやり方で行っております。以上になります。

司会 [Q]：続いて最後の質問となります。RPA の今後の戦略に関する質問となります。Robo-Pat の拡大に向けての戦略は、代理店を中心に行うのでしょうか。または直販に力を入れていくのでしょうか。

石川：これは地方戦略にも関わるところですので、これも永田に説明をしてもらいます。

永田[A]：では私から回答させていただきます。直販が中心か、代理店が中心か。結果としては直販がこれから比率として多くなっていくだろうという予測をしております。ですが、直販と代理店、販売パートナーのパワーバランスを変えるとか、そういったお話ではなくて、方針をお伝えしたとおり、紹介パートナー制度っていうのを全国、特に地方において広げていきます。

紹介パートナーという制度は、顧客の見込みをご紹介いただき、直販で営業するという体制になりますので、その数が増えていけば結果として直販の比率が増えていくということ。特に地方攻略において、これはコロナ禍の影響、良い面と悪い面と、いろんな面があると思いますけれども、一つはこうやって Zoom で、リモートで地域を超えて営業することができる、ということもありますので、地域で紹介いただいたお客さまに対して直販で東京からこうやってご提案をすると、サポートをするということも可能になってきましたので、その結果として僕は直販の比率が徐々に高まっていくのではないかなと考えております。

司会：事前に頂きましたご質問につきましては以上となります。まだお時間に余裕がありますので、ご視聴されている皆さま、ご質問がございましたら画面下にあります手を挙げるマークをクリック、タップしてください。お電話でご参加の方でご質問がある場合は、コメ・9 を押してください。いかがでしょうか。

司会：ご質問はよろしいでしょうか。ご質問はよろしいようですので、このあたりで質疑応答を終わらせていただきます。冒頭をお願いいたしましたアンケートにつきましても、ご協力をお願いいたします。画面をそのまま閉じてしまうとアンケートが表示されませんので、退室をクリック、タップした上で終了してください。セミナーにご参加いただいたブラウザや機種によっては、表示されない場合もあるようですので、その場合はご容赦願います。本説明会の内容につきましては、後日会社ウェブサイトにはスクリプト付きの説明、決算説明会資料をアップいたします。

それでは以上をもちまして、株式会社 FCE Holdings 2022 年 9 月期決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

※決算説明会後に頂戴した質問内容：

Q：教育研修事業に関して、Smart Boarding 導入社数の成長とともに増収に転じるとのことですが、どのような形（戦略）で導入社数を増やしていく考えでしょうか？

A：営業構造強化という視点では、前期からの成功要因である展示会への出展及び WEB マーケティングにより新規顧客を獲得し、顕在化ニーズを発掘いたします。同時に、獲得したリードに関しては、継続的なナーチャリングにより中長期的なニーズ育成も行うことで、短期・中長期の両軸での顧客獲得に取り組みます。また、OEM 販売網(提携先企業ブランドでの販売)についてもパートナー企業の開拓を強化し、事業拡大させる予定です。

商品力強化という視点では、コンテンツの継続的な追加に加え、強みであるオンライントレーニング講師の育成、システム面では UI の改善及び他サービスとの連携を実施いたします。また、差別化要因になっている独自のカスタマーサクセスの人員増を含む体制強化により、顧客満足度向上を図り、解約率のさらなる低下にも取り組みます。

Q：DX 推進事業に関して、Robo-Pat は 1 つのアカウントを使って数台のパソコンで使用できるのになぜ取引先企業で複数アカウントの導入が進むのでしょうか？

A：フローティングライセンスを導入した場合には 1 ライセンスを複数台のパソコンで使用できますが、同時に起動できるのは 1 台です。ですので、同時刻にロボットの作成を行いたい場合や複数の業務を処理したい場合、もしくはロボットが行う業務量が物理的に 24 時間を越えるような場合には複数ライセンスの導入が進むこととなります。

また、セキュリティや運用面を鑑み従来の端末管理型ライセンスを選択される企業も多く、全てがフローティングライセンスで導入されるわけではないため、複数の端末管理型ライセンスを導入し、複数台のパソコンで利用頂くというケースも広がっています。

以上