



**FCE**  
Future Created by Entrepreneurs

# 2023年9月期第2四半期

# 決算説明資料及び中期経営計画

株式会社FCE Holdings

2023年5月24日

東証スタンダード

証券コード：9564



# Agenda

- 01 会社概要
- 02 中期経営計画と事業戦略概要
- 03 事業および成長戦略：DX推進事業
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- 05 2023年9月期第2四半期 業績



## 会社概要



パーパス

# 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  |
| 代表取締役 | 石川 淳悦                        |
| 資本金   | 1億7,157万8,350円               |
| 従業員数  | 182名 外パート・アルバイト 15名          |

### DX推進

株式会社 FCE プロセス&テクノロジー

### 教育研修

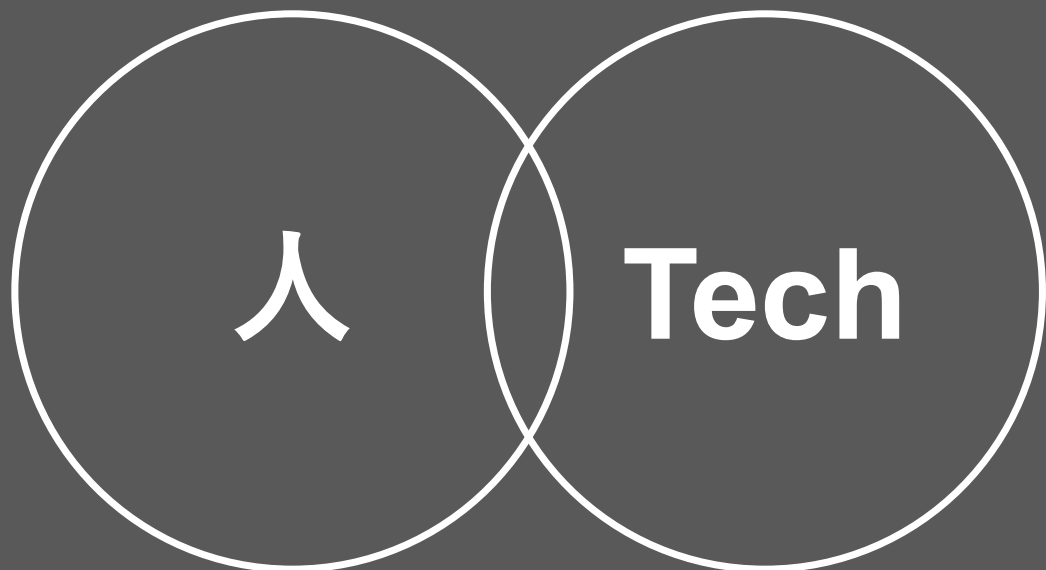
株式会社 FCE エデュケーション  
株式会社 FCE トレーニング・カンパニー

### その他（出版）

株式会社 FCE パブリッシング



Mission



DX推進事業



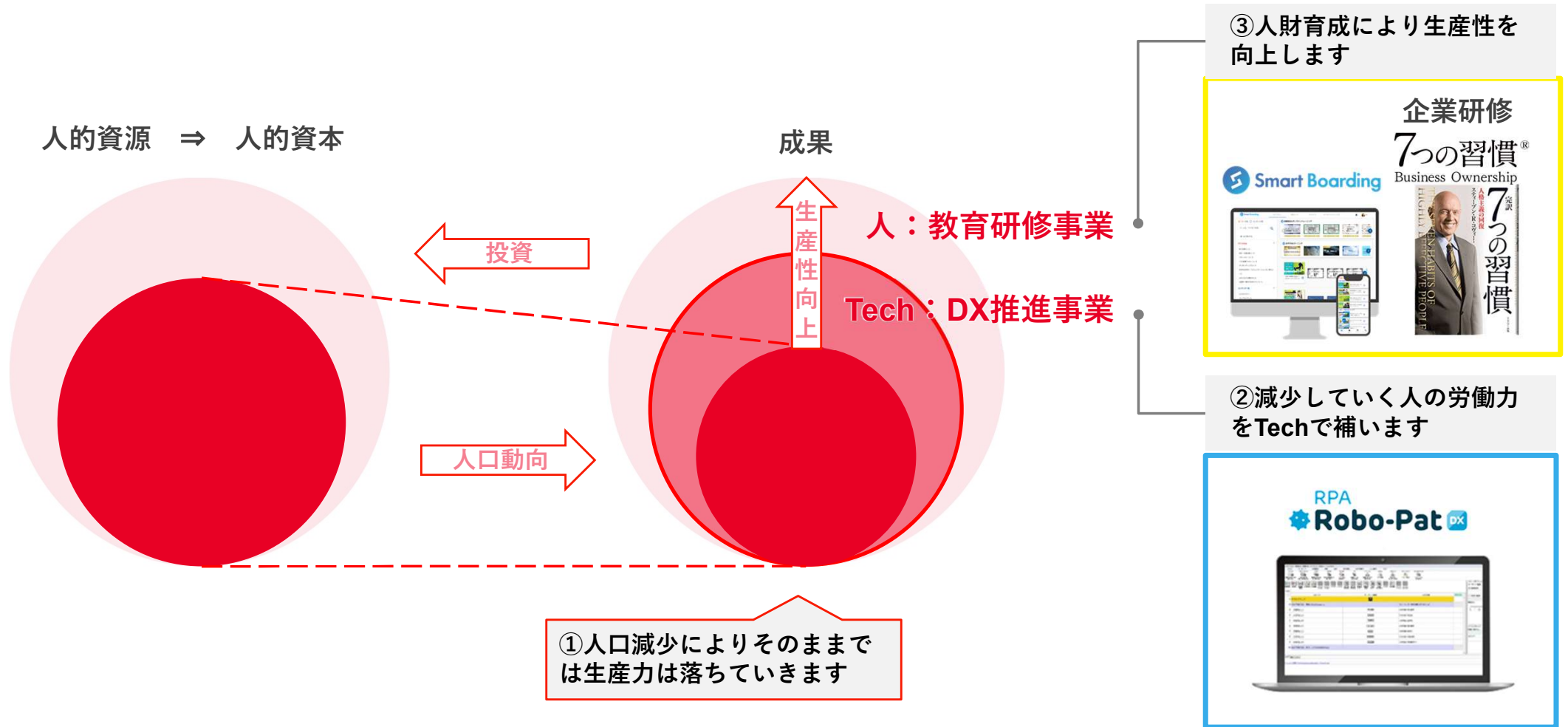
教育研修事業

人的資本の最大化に貢献する

Human Capital Maximizer



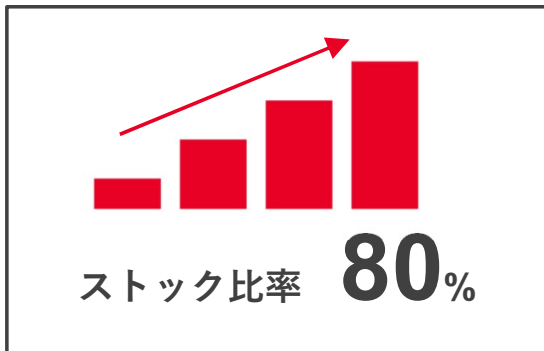
# 人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する



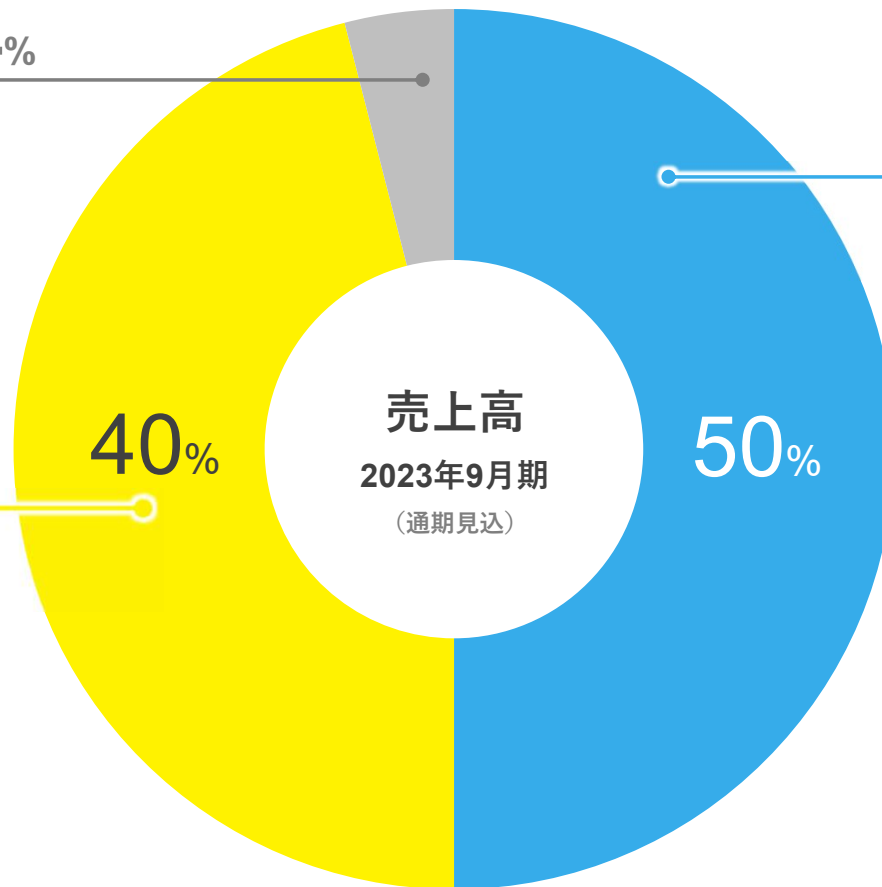


# 事業ポートフォリオ

その他 4%



教育研修事業



DX推進事業





# Agenda

- 01 会社概要
- 02 中期経営計画と事業戦略概要
- 03 事業および成長戦略：DX推進事業
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- 05 2023年9月期第2四半期 業績



## 3カ年計画数値（2023年9月期～2025年9月期）

売上高

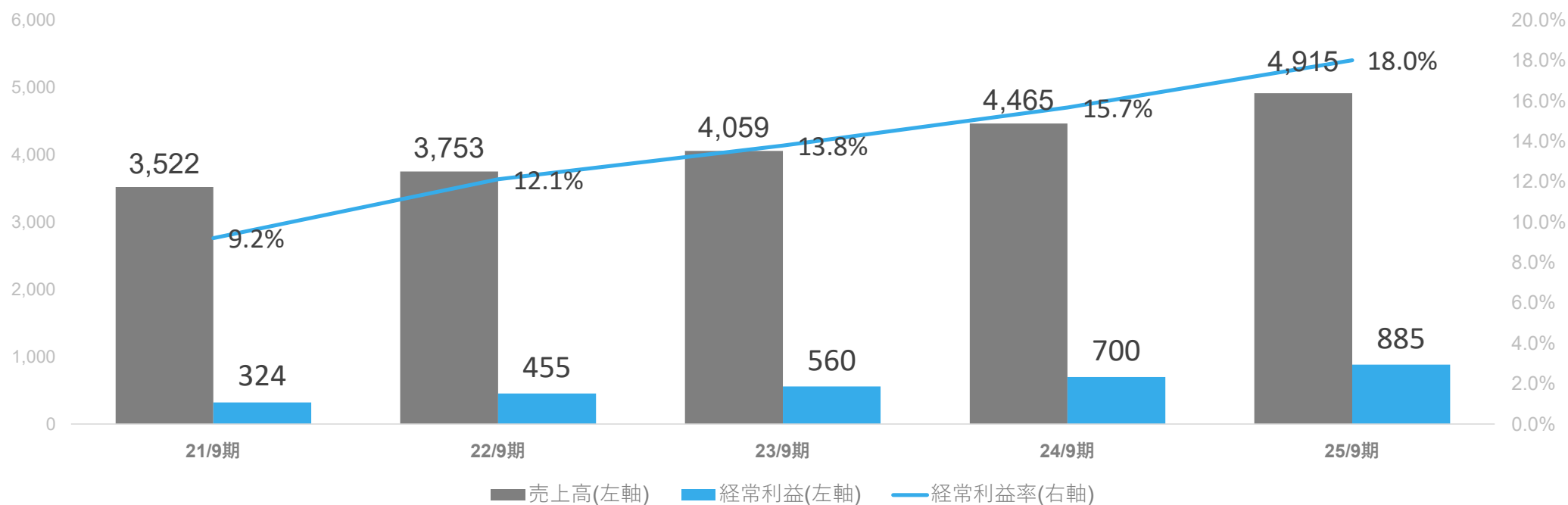
毎期、10%以上の成長を実現し、25/9期には49億円以上を計画

経常利益(率)

毎期、25%以上の成長を実現し、25/9期には8.8億円以上を計画

利益率も毎期、着実に向上し、25/9期では18%を計画

単位：百万円





# 3カ年計画事業戦略サマリと重要KPI

当社の3年間の事業戦略と重要KPIをRobo-Pat DX導入企業数、Smart Boarding導入企業数、フォーサイトアプリ導入校数で確認します。

短期 23年9月期と24年9月期

中期 25年9月期～

**Robo-Pat DX  
導入企業数**

紹介パートナー制度の拡大  
地方展開やお客様内での横展開

23/9期末：1,130社以上→24/9期末：1,250社以上

業種特化事例によるクライアントの拡大  
教育研修領域におけるBtoB事業間シナジー(\*)の拡大

25/9期末：1,380社以上

**Smart Boarding  
導入企業数**

OEMパートナー契約社数の拡大  
社員教育の仕組み構築のコンサルティングサポート

23/9期末：565社以上→24/9期末：670社以上

HR領域のクラウドサービスとのシステム連携  
DX領域におけるBtoB事業間シナジー(\*)の拡大

25/9期末：780社以上

**フォーサイト  
アプリ導入校数**

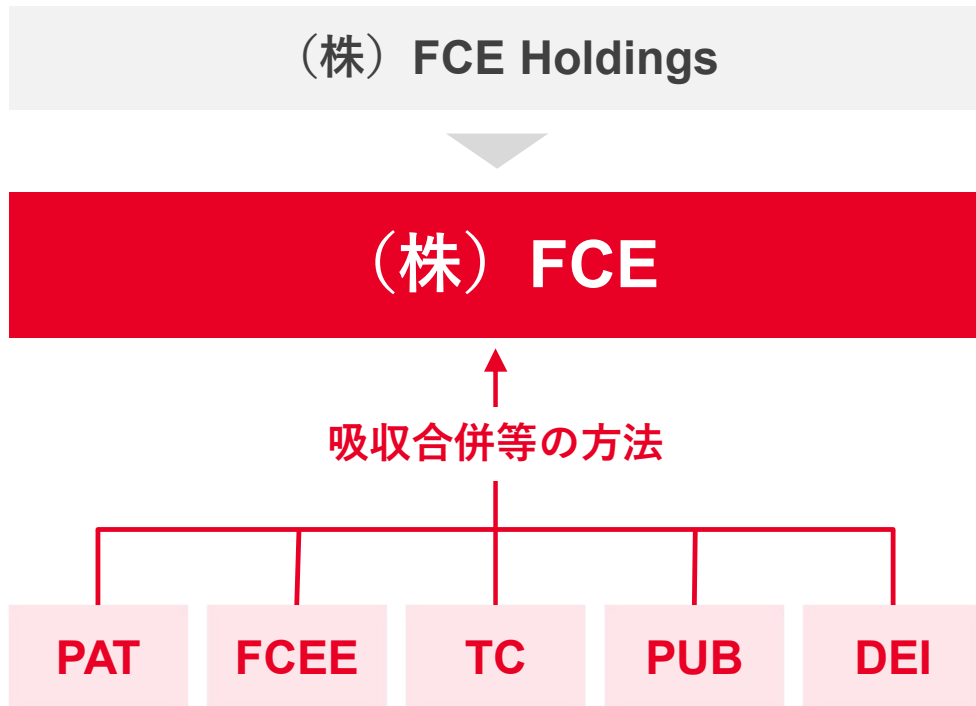
学校向け初年度無料展開によるシェア獲得  
教育委員会との連携による推進、商品力強化

私塾マーケットの収益化（POPER社との提携）  
圧倒的なシェア獲得により導入先1,000校達成



# 純粋持株会社制度を解消することにつき、検討を開始：One FCEへ！

2024年9月期を目途に純粋持株会社制度を解消することについて検討を開始します。



(※) 株式会社FCEプロセス&テクノロジー、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、株式会社FCEパブリッシング、株式会社ダイニングエッジインターナショナルの5社を指します。

## 目的

- ・事業間のシナジーをより大きく生み出す
- ・人財交流の活性化・施策遂行のスピード加速

## 成長戦略推進と経営効率化を図る

## その他

本合併方針に関する詳細については未定  
(合併当事者、方式、予定等)



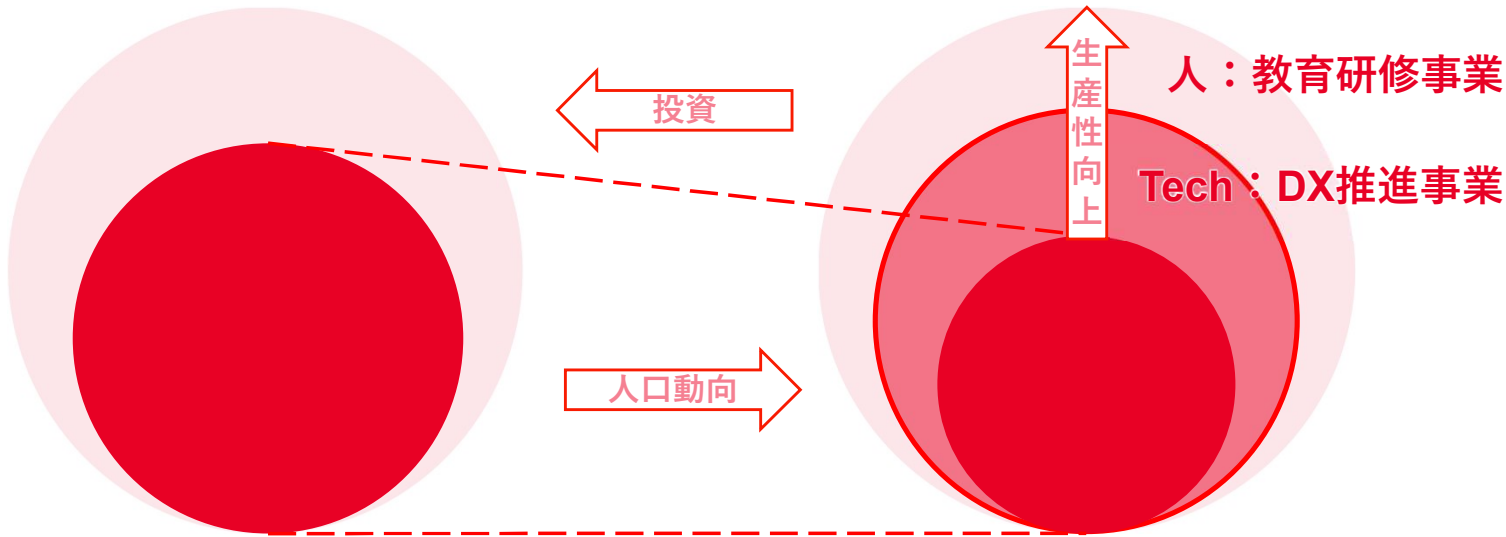
# Agenda

- 01 会社概要
- 02 中期経営計画と事業戦略概要
- 03 事業および成長戦略：DX推進事業
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- 05 2023年9月期第2四半期 業績



# 人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する

人的資源 ⇒ 人的資本



①人口減少によりそのままでは生産力は落ちていきます

③人財育成により生産性を向上します



②減少していく人の労働力をTechで補います

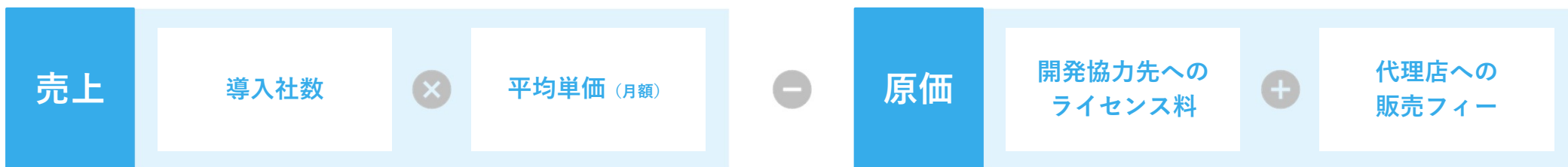




# RPA 「ロボパットDX」

RPA（Robotic Process Automation）とDX推進のために、人材育成と組織構築のサポートを提供します。

RPA ロボパットDXの収益構造



※ 平均単価(月額) = フル機能版と実行専用版の加重平均

ライセンスの種類 / 料金体系

## フル機能版

ロボットの動作シナリオを作成登録し、実際に作業可能

**12万円/月** ※税抜き

## 実行専用版

フル機能版ライセンスのシナリオは別のPCで実行可能です。

**4万円/月** ※税抜き

+

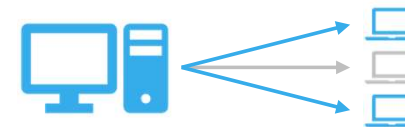


無料

導入サポート  
コンサルティング

## フローティングライセンス

フローティングライセンスは複数のPCでの共有可能なので、離れた場所でも利用できます。また、コスト削減にも貢献します。



# RPA 「ロボパットDX」 の外部評価

**RPAロボパットDXが『最強ITツール』として  
約7300製品中、第1位を獲得！**



ITreview  
Best Software  
in Japan 2023  
★ TOP 50 ★

RPA  
Robo-Pat DX

ITreview Best Software in Japan 2023 「ビジネスパーソンから最も支持を集めたツール」

ITreview Best Software in Japan 2023  
「ユーザーが選ぶ【最強ITツール】ランキング50」にて

**約7300製品中、第1位を獲得！**

(2022年5月24日)

RPA  
Robo-Pat DX

2年連続受賞

RPAロボパットDXが「BOXIL SaaS AWARD 2023」  
BOXIL SaaSセクション RPA部門1位  
導入事例セクション 医療・製薬業界部門1位を受賞



BOXIL SaaS  
AWARD 2023  
部門1位  
BOXIL SaaSセクション

BOXIL SaaS  
AWARD 2023  
部門1位  
導入事例セクション

2022年最も評価されたSaaSを表彰する  
「BOXIL SaaS AWARD 2023」にて

BOXIL SaaSセクション RPA部門 第**1**位  
導入事例セクション 医療・製薬業界部門 第**1**位

(2023年3月7日)



## RPA「ロボパットDX」だけの【ワンストップ】サービス

RPA「ロボパットDX」は、RPA導入からロボの作り方勉強会、業務改善や組織改善のサポートまでワンストップで提供するサービスです。



RPA導入



ロボの作り方  
勉強会



業務改善 / 組織改善  
サポート

# 今後のDX推進事業拡大戦略の進捗

RPAロボパットDXは好調なやり方を継続し、横展開による更なる成長を目指します。  
紹介パートナー制度の拡大や同業種でのクライアント紹介など、新たな成果を生み出します。

## RPAロボパットDX



### 税理士事務所

税理士事務所から顧客への紹介  
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



### kintone

共にノーコード・ローコードのRPA  
「ロボパットDX」と「kintone」の連携  
プログラミング知識を持たない現場  
スタッフ自身による業務の効率化が可能に



### 地方銀行

あおり創生パートナーズと業務提携  
（青森銀行100%出資会社）

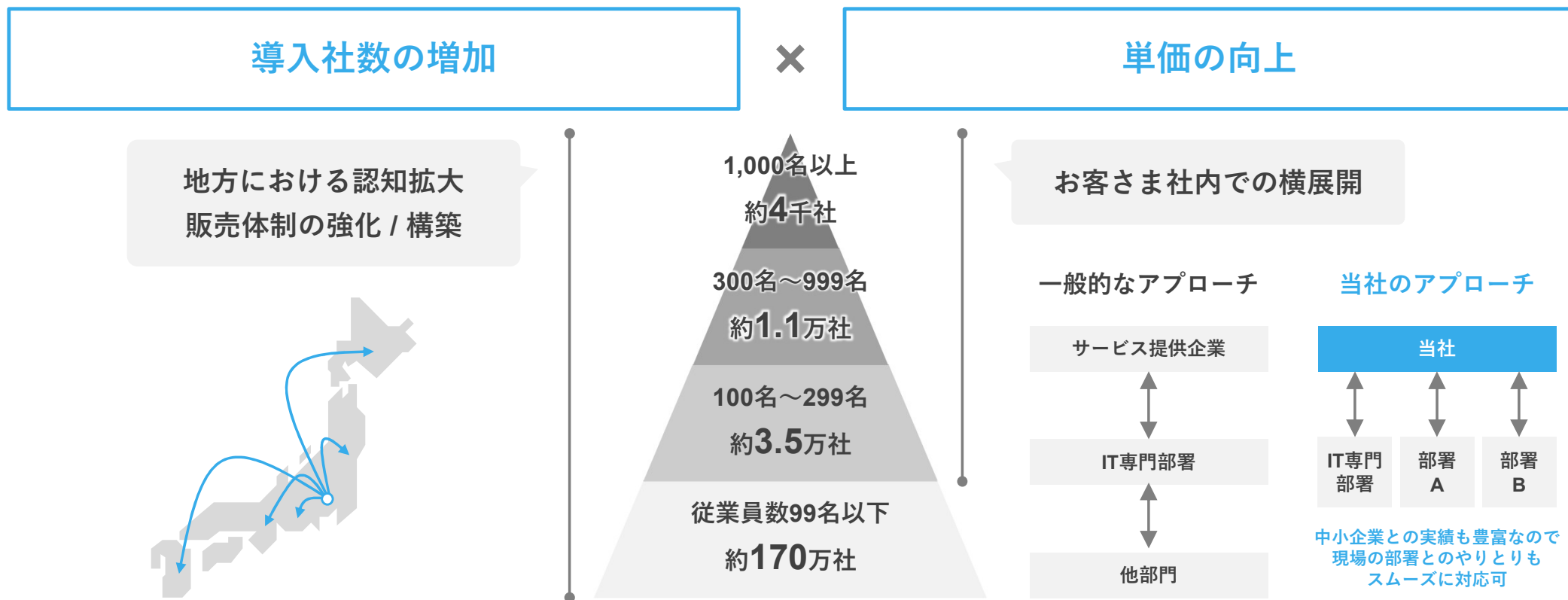
東北地方の中小企業の業務効率化・生産性向上において、RPA「ロボパットDX」の提供を開始





# 今後のDX推進事業拡大戦略

ロボパットは新規契約を獲得し拡大しており、幅広い業種や企業規模に対応し、法人マーケットの拡大が進んでいます。





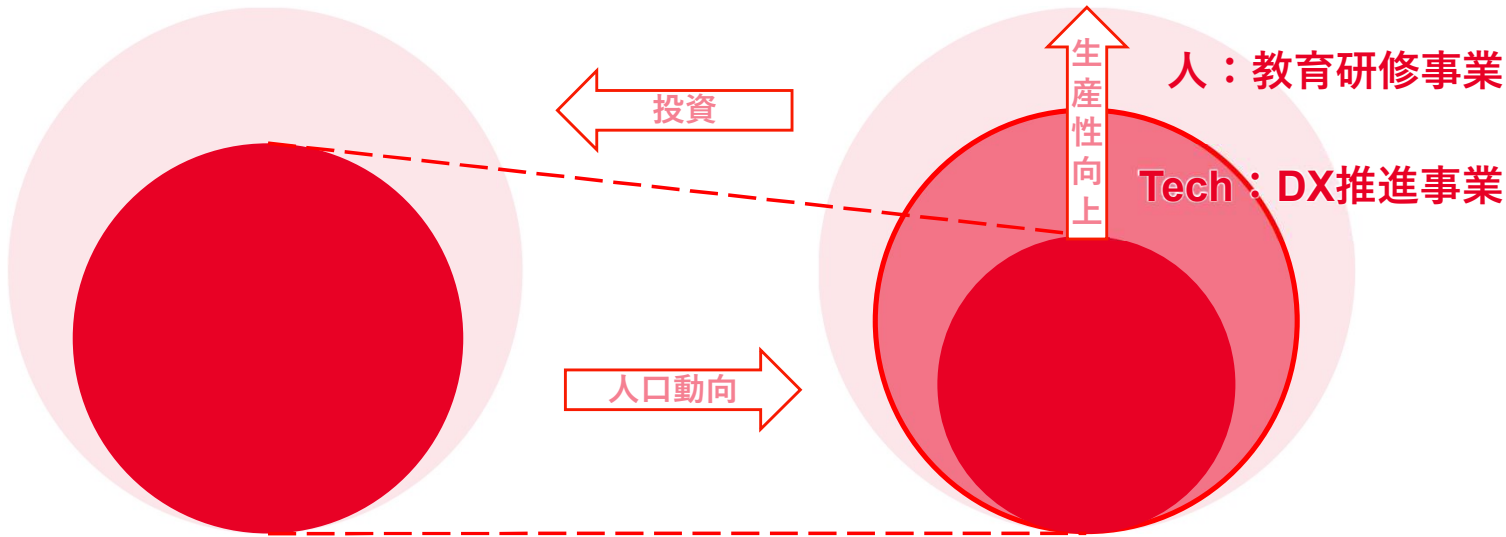
# Agenda

- 01 会社概要
- 02 中期経営計画と事業戦略概要
- 03 事業および成長戦略：DX推進事業
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- 05 2023年9月期第2四半期 業績



# 人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する

人的資源 ⇒ 人的資本



①人口減少によりそのままでは生産力は落ちていきます

③人財育成により生産性を向上します



②減少していく人の労働力をTechで補います





# 今後の教育研修事業拡大戦略の進捗 (Smart Boarding)



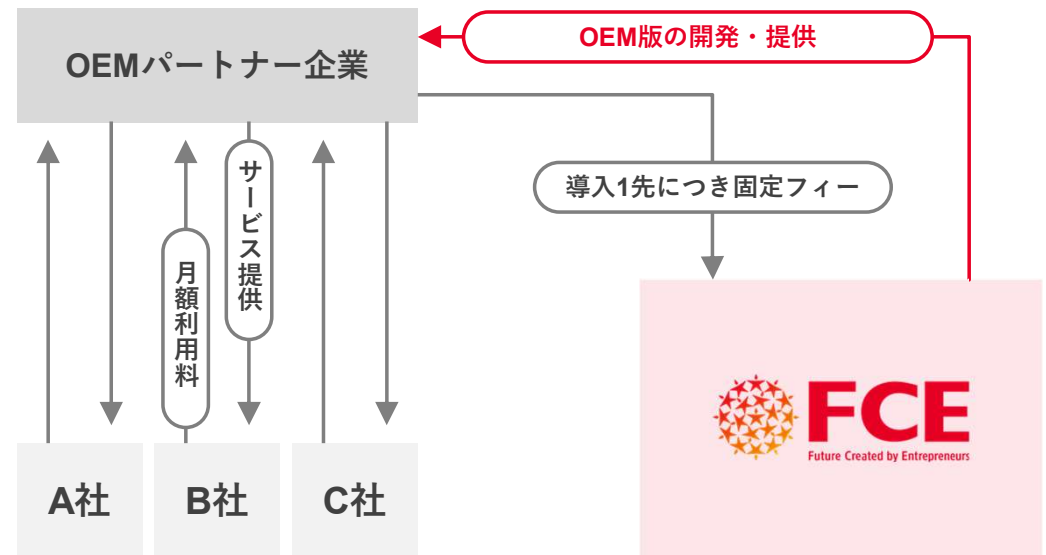
「自走型組織」へ  
超高速オンボーディングで、生産性を劇的改善  
デジタル×リアルのハイブリッドで早期戦力化

## OEM提携による導入企業数の増加・拡大へ

2023年1月OEMパートナー一般公募開始

OEM版Smart Boardingは、ノウハウ共有や技能育成を要する企業※に効率的・効果的なノウハウ提供が可能

※例えば、チェーン展開や多店舗展開をしている企業や  
コーチングスクールのように人材育成、技能提供を事業とする企業など





## 今後の教育研修事業拡大戦略の進捗（フォーサイトアプリ）



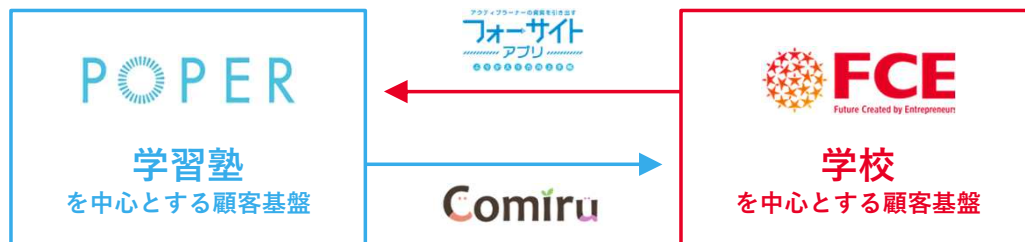
業界トップシェアの中高向け手帳が「紙」から「デジタル」に。  
新学習指導要領で注目される「振り返り力」、書くだけ「PDCA」で  
資質を最大限引き出す。

### 能美市教育委員会と教育DXを共同推進



市内の小中学校での「フォーサイトアプリ」を導入開始

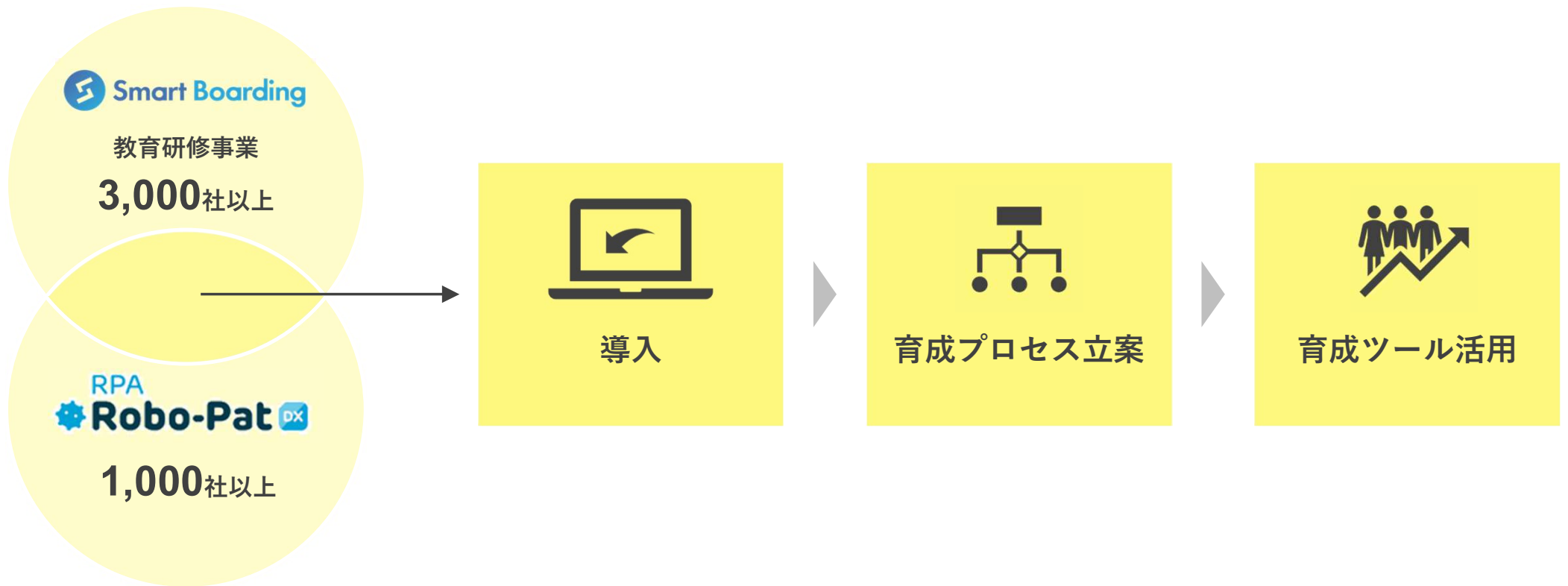
### POPER社との業務提携



中高生向けデジタル手帳「フォーサイトアプリ」の  
学習塾等市場向けの有償提供

## DX領域におけるクロスセル

Smart BoardingとRPA「ロボパットDX」を活用したDX人材育成戦略により、事業間シナジーを最大限に発揮します。





# Agenda

- 01 会社概要
- 02 中期経営計画と事業戦略概要
- 03 事業および成長戦略：DX推進事業
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- 05 2023年9月期第2四半期 業績

# 2023年9月期 第2四半期 | 決算概要

## 売上高

第2四半期の売上は前年同期比で12.9%の増収、累計で9.4%の増収

## 経常利益

第2四半期の経常利益は前年同期比で30.9%の増益、累計で15.2%の増益を達成

## 通期予想

売上高増やストック型ビジネスの積み上がりによる増収により、通期の売上高と利益の予想達成を見込む

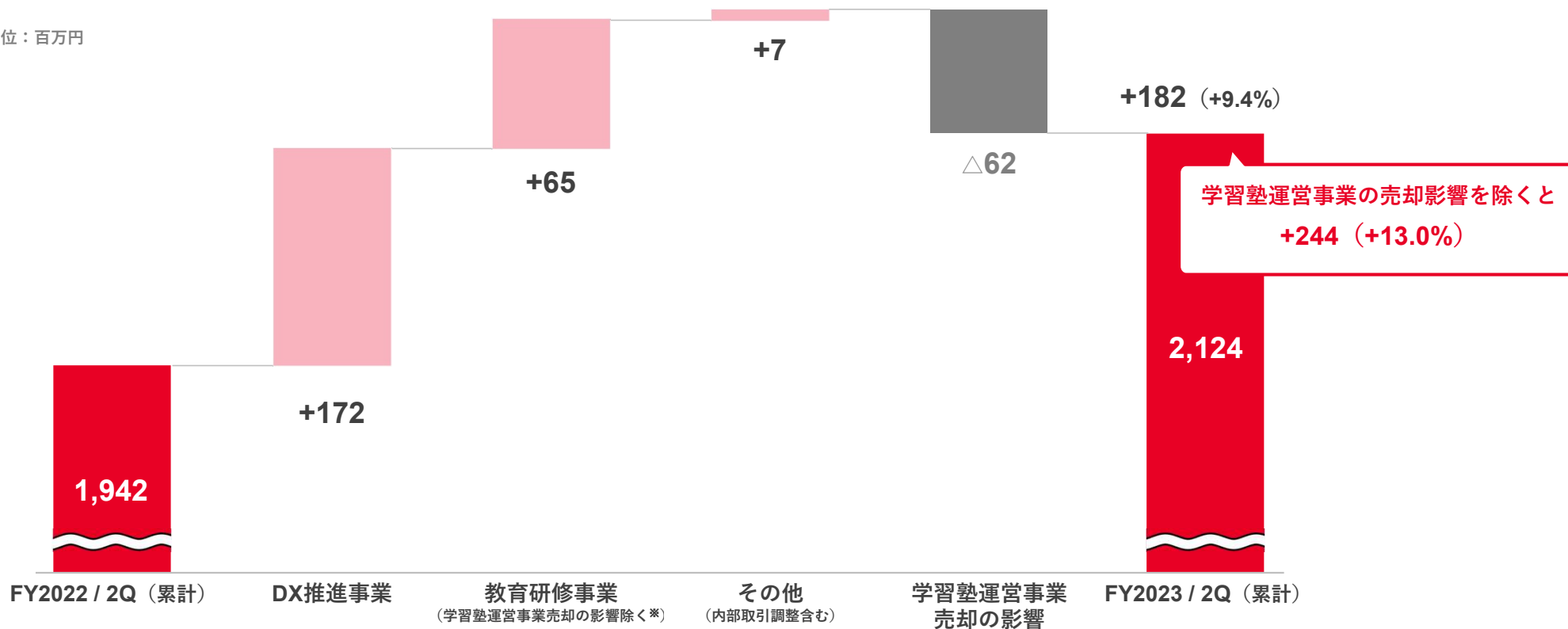
|                     | 2022年9月期  |         | 2023年9月期 上期 |         |               |              | 2023年9月期 通期 |       |
|---------------------|-----------|---------|-------------|---------|---------------|--------------|-------------|-------|
|                     | 2Q (1-3月) | 上期 (累計) | 2Q (1-3月)   | 上期 (累計) | 前年同期比 (3か月)   | 前年同期比 (6か月)  | 通期予想        | 進捗率   |
| 売上高                 | 1,059     | 1,942   | 1,195       | 2,124   | +136 (+12.9%) | +182 (+9.4%) | 4,059       | 52.3% |
| 営業利益                | 223       | 340     | 292         | 412     | +68 (+30.8%)  | +72 (+21.3%) | 578         | 71.3% |
| 経常利益                | 225       | 344     | 295         | 397     | +69 (+30.9%)  | +52 (+15.2%) | 560         | 70.9% |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益 | 141       | 220     | 197         | 261     | +56 (+39.9%)  | +41 (+18.9%) | 370         | 70.7% |
| 経常利益率               | 21.3%     | 17.8%   | 24.7%       | 18.7%   | +3.4%pts      | +0.9%pts     | 13.8%       | —     |



# 2023年9月期 第2四半期 | 売上高

学習塾運営事業の影響による減収はありましたが、DX推進事業や学習塾運営事業を除いた教育研修事業においては増収を実現しました。

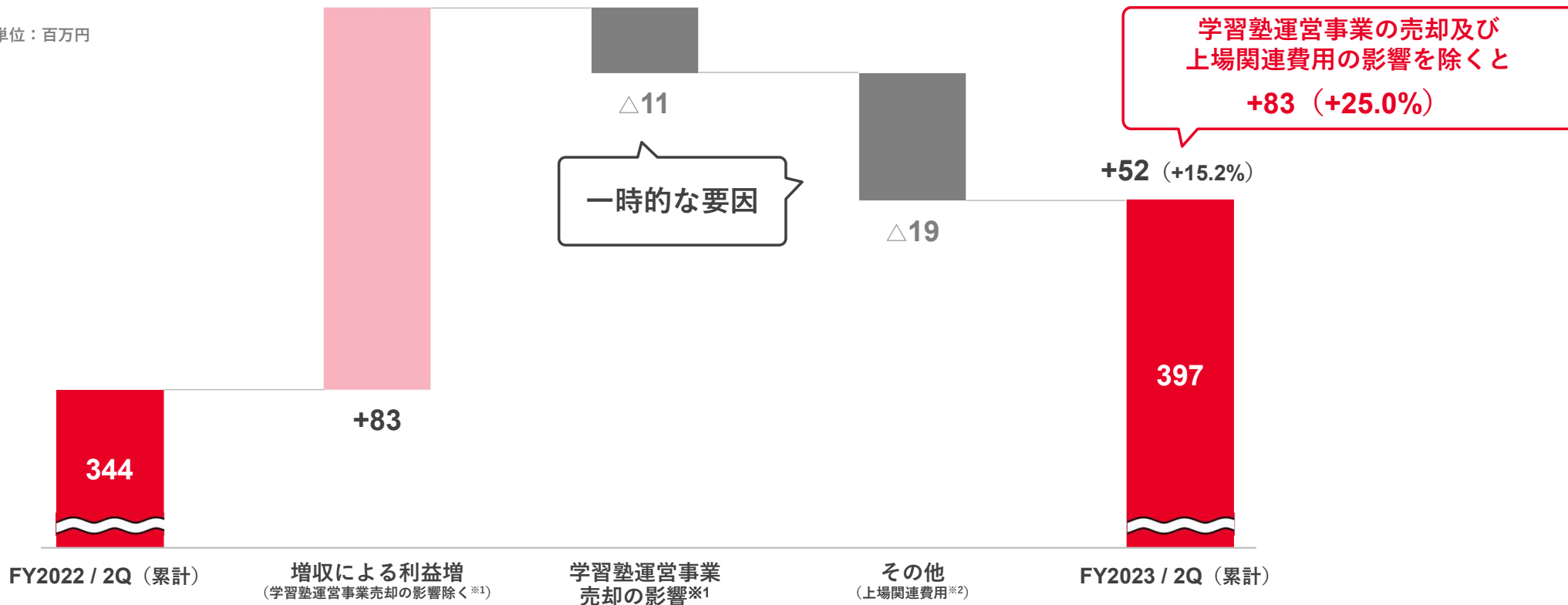
単位：百万円



# 2023年9月期 第2四半期 | 経常利益

学習塾運営事業の影響や上場関連費用の一時的な要因が含まれますが、  
経常利益全体では増益での着地をしました。

単位：百万円





## バランスシートの概況

|          | 2022年9月末 | 2022年12月末 | 2023年3月末 | 増減<br>(前年度末22/9比) |
|----------|----------|-----------|----------|-------------------|
| 現金及び預金   | 1,387    | 1,699     | 1,674    | +287              |
| その他流動資産  | 540      | 547       | 819      | +279              |
| 流動資産合計   | 1,928    | 2,246     | 2,494    | +566              |
| 固定資産合計   | 310      | 314       | 315      | +4                |
| 資産合計     | 2,238    | 2,560     | 2,810    | +571              |
| 負債合計     | 1,435    | 1,138     | 1,190    | △245              |
| 株主資本     | 789      | 1,415     | 1,613    | +823              |
| うち自己株式   | △434     | -         | -        | +434              |
| その他純資産項目 | 12       | 5         | 6        | △6                |
| 純資産合計    | 802      | 1,421     | 1,620    | +817              |
| 負債純資産合計  | 2,238    | 2,560     | 2,810    | +571              |
| 自己資本比率   | 35.8%    | 55.5%     | 57.6%    | +21.8% pts        |

IPOの自己株式処分等もあり、  
現金及び預金は+287百万円

売掛金 +287百万円

未払金 △60百万円  
契約負債 △145百万円  
賞与引当金 △115百万円

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 通期 | 売上高 / 営業利益

## 売上高

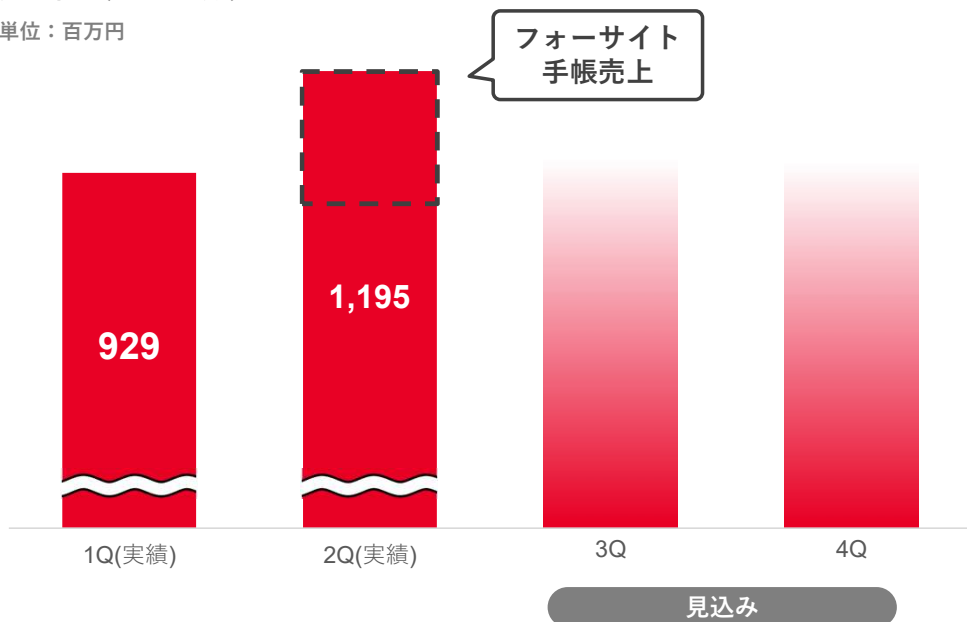
**DX商材はストックで積み上がるため、四半期毎に増加する見込み**  
学校向けフォーサイト手帳の販売は季節性があり、2Qに売上高が積み上がる

## 営業利益

通期予算の達成状況によって、翌期の成長に向けた投資予定のため、4Qの営業利益は低下する可能性がある

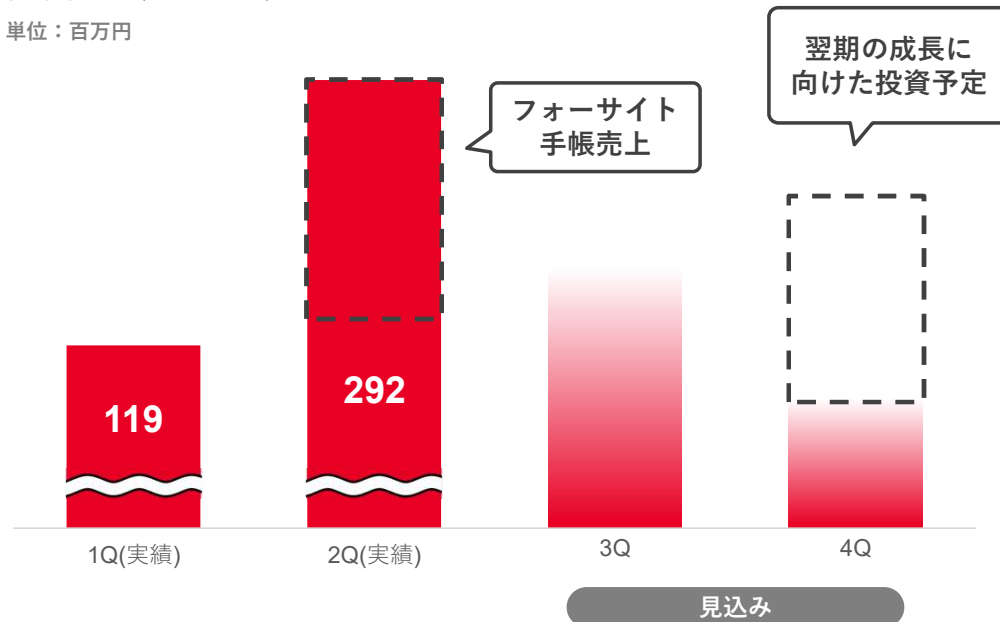
### 売上高 (FY23/9期)

単位：百万円



### 営業利益 (FY23/9期)

単位：百万円





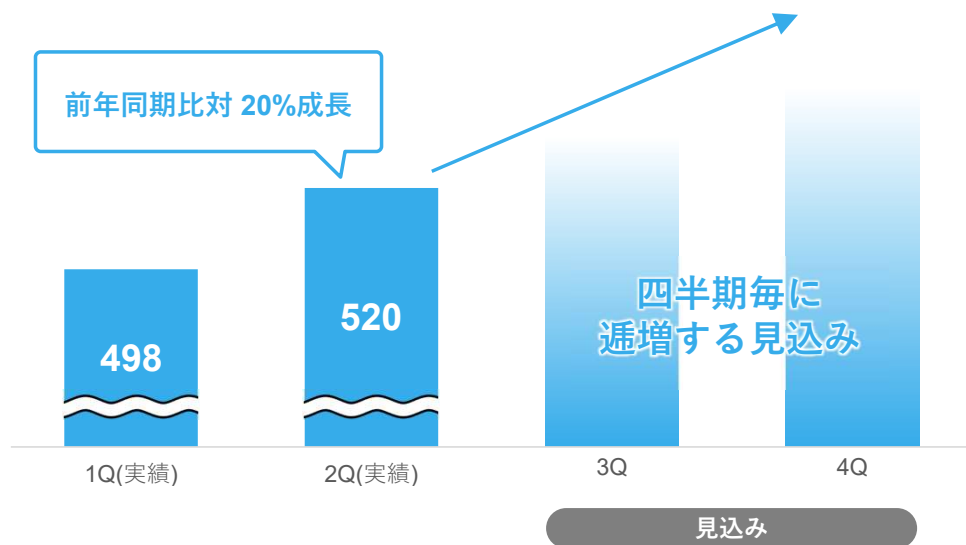
2023年9月期

## DX推進事業の業績予想と主要KPI

- 2Qの売上高は前年同期比+20%成長となり、期初に見積もった保守的な想定よりも引き続き、順調に進捗
- 2Q以降の売上高は導入社数に伴い積み上がるため、四半期毎に逡増する見込み
- RPAロボパットDXの導入社数は2023年3月末時点で1,107社突破

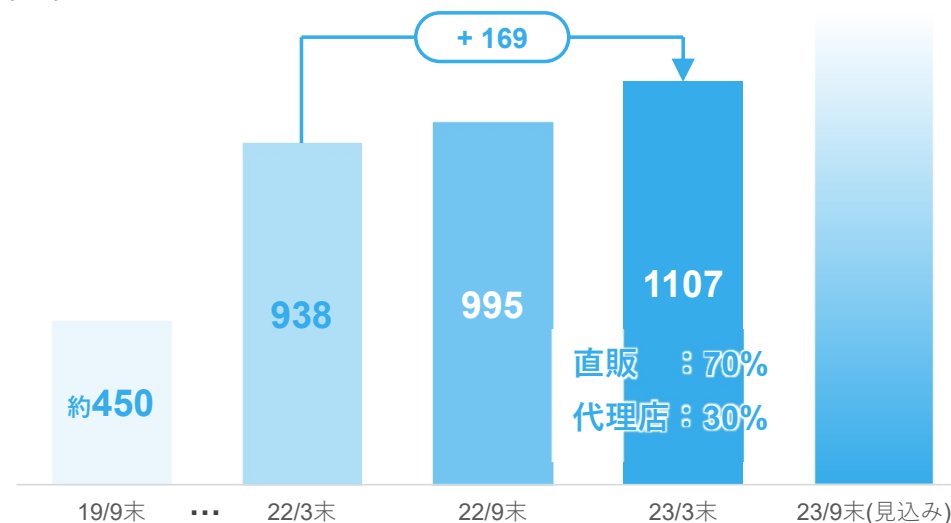
DX推進事業 売上高 (FY23/9期)

単位：百万円



RPA ロボパット DX導入社数の推移

単位：社





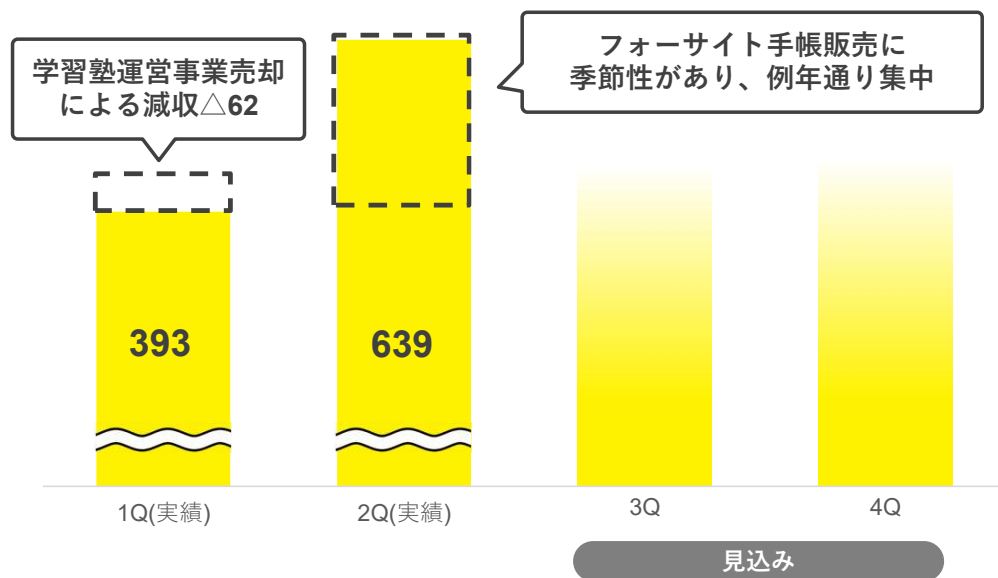
2023年9月期

## 教育研修事業の業績予想と主要KPI

- 1Qは学習塾運営事業売却による売上減少で前年同期比△10.7%、2Qは堅調に成長し+0.3%となった。
- 学校向けフォーサイト手帳販売は季節性があり、2Qに例年通り売上が積み上がった。
- Smart Boardingの売上は導入企業の増加に伴い積み上がるため、四半期毎に遡増。4月からの導入企業が多く、期待。

教育研修事業 売上高 (FY23/9期)

単位：百万円

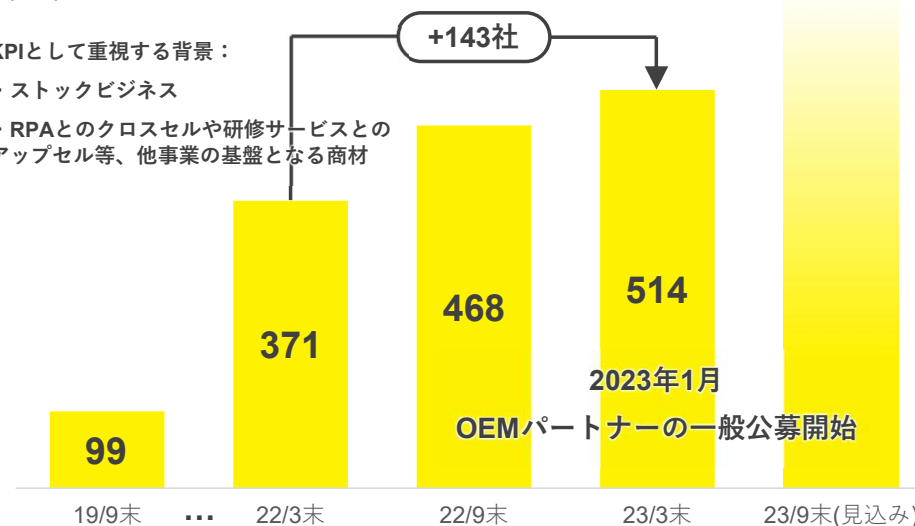


Smart Boarding導入社数の推移

単位：社

KPIとして重視する背景：

- ・ストックビジネス
- ・RPAとのクロスセルや研修サービスとのアップセル等、他事業の基盤となる商材





## IR Twitter



本説明会資料やその他IRに関するご意見やご質問は、  
メールまたはIR公式Twitterにてお問い合わせください。

[ir@fce-hd.co.jp](mailto:ir@fce-hd.co.jp)



当資料や説明内容及び Q & A の採録は、  
コーポレートサイトに掲載します。

<https://fce-hd.co.jp/ir/>



公式のTwitterで質問事項は必要に応じて回答していく予定です。

[https://twitter.com/fce\\_ir](https://twitter.com/fce_ir)



## 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。