



2023年5月25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 加藤 寛和  
(TEL 03-5908-1400)

## 2023年9月期第2四半期決算説明及び中期経営計画説明会 スクリプト並びに質疑応答要旨

### 記

2023年5月24日開催の2023年9月期第2四半期決算説明及び中期経営計画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。

#### 【2023年9月期第2四半期決算 ご参考資料】

##### ●決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/764d8281/e2f4/4e27/8eb9/2b89f51fedd7/140120230512570178.pdf>

##### ●決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/09ae276b/98de/42cc/a3a3/dafa84c54734/140120230524581009.pdf>

以上



## 株式会社 FCE Holdings

2023 年 9 月期 第 2 四半期決算説明及び中期経営計画説明会

2023 年 5 月 24 日

## イベント概要

---

|          |   |
|----------|---|
| [企業名]    | 株式会社 FCE Holdings   |
| [企業 ID]  | 9564  |
| [イベント言語] | JPN   |
| [イベント種類] | 決算説明会   |
| [イベント名]  | 2023 年 9 月期 第 2 四半期決算説明及び中期経営計画説明会  |
| [決算期]    | 2023 年度 第 2 四半期   |
| [日程]     | 2023 年 5 月 24 日   |
| [ページ数]   | 31  |
| [時間]     | 17:00 – 17:37<br>(合計：37 分、登壇：28 分、質疑応答：9 分)   |
| [開催場所]   | インターネット配信   |
| [会場面積]   |   |
| [出席人数]   |   |
| [登壇者]    | 4 名<br>代表取締役社長 石川 淳悦 (以下、石川)<br>取締役 加藤 寛和 (以下、加藤)<br>取締役/株式会社 FCE プロセス&テクノロジー 代表取締役社長 |

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



永田 純一郎（以下、永田）  
取締役/株式会社 FCE エデュケーション 代表取締役社長  
尾上 幸裕 （以下、尾上）

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 登壇

---

**司会：**お待たせいたしました。ただ今より株式会社 FCE Holdings、2023 年 9 月期第 2 四半期決算説明及び中期経営計画説明会を開催いたします。

最初に登壇者を紹介いたします。代表取締役社長、石川でございます。取締役兼株式会社 FCE エデュケーション、代表取締役社長、尾上でございます。取締役兼株式会社 FCE プロセス&テクノロジー、代表取締役社長、永田でございます。取締役、加藤でございます。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すが、初めに弊社よりプレゼンテーションをいたしまして、その後、皆様からのご質問を頂戴したいと思います。なお説明会終了後、ご退出の際、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。

本日のウェブ説明会は、IR 活動の記録用として録画させていただいております。ご了承くださいますよう、お願いいたします。

それでは、説明をよろしくお願いいたします。

**石川：**こんにちは。FCE Holdings 代表の石川です。私からは、会社概要、中期経営計画及び決算関係に関する説明をします。DX 推進事業分野は担当取締役の永田が、教育研修事業分野は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。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





## 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

© 2023 FCE Holdings Inc.

※ 2023年3月31日現在 3

まずは、簡潔に会社概要を説明します。

私たちの存在目的を意味するパーパスは、「チャレンジあふれる未来をつくる」です。

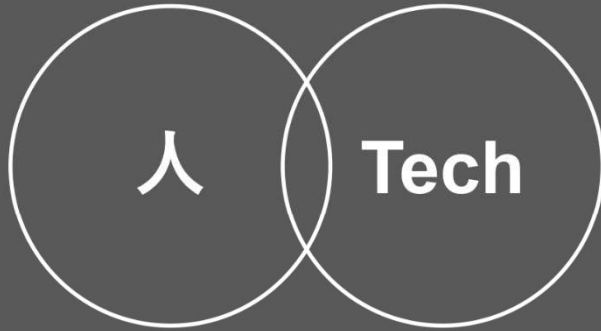
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





Mission



人的資本の最大化に貢献する

Human Capital Maximizer



DX推進事業



教育研修事業

© 2023 FCE Holdings Inc.

4

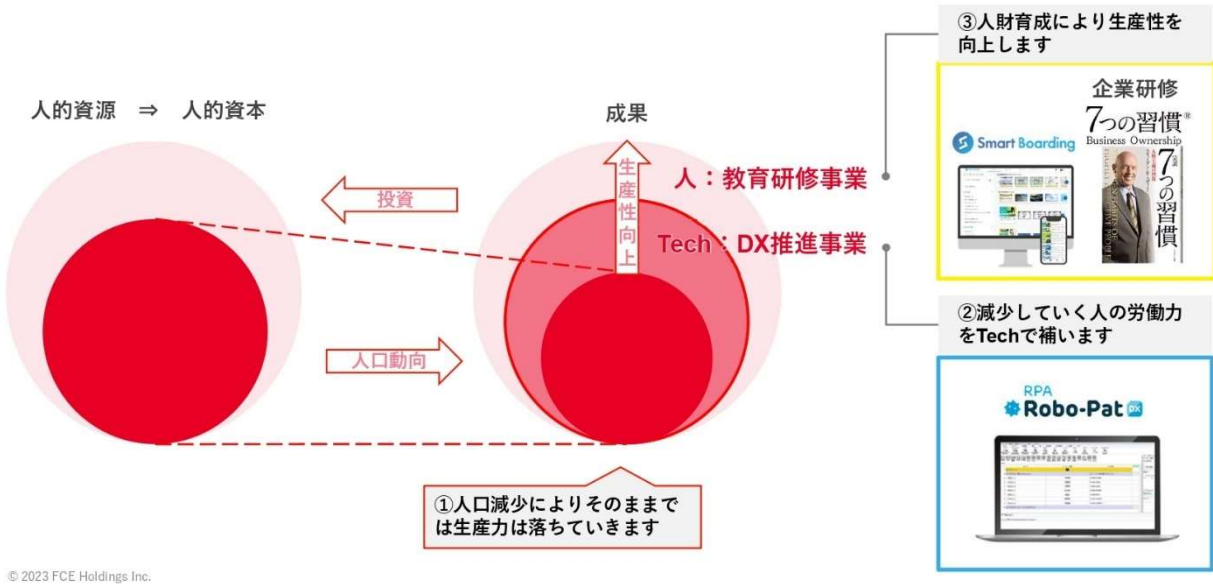
そのパーパスを実現するための Mission は、人×Tech で「人的資本の最大化に貢献する」です。よって私たちは、Human Capital Maximizer を標榜しています。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する



スライドの図で、Mission と私たちが展開する事業領域の関係性を説明します。

みなさんも ご存じのとおり、今後、人口減少によって不足していく労働力をどのようにカバーしていくのが重要な社会課題となっています。これを放置すれば、生産力はどんどん落ちていくばかりです。私たちは、従前から人をコストと捉える人的資源という捉え方ではなくて、「ヒト」の能力やスキルを人的資本と捉え、その最大化に向けた事業を展開してきました。

人口減少による生産力の低下を解決するには、人的資本への投資と、その不足分を解決するソリューションへの投資の二つが必要です。私たちは DX 推進事業によって、人的資本の不足をテクノロジーで補い、さらに教育研修事業によって、人的資本への投資を支援することで、生産性の向上を実現します。

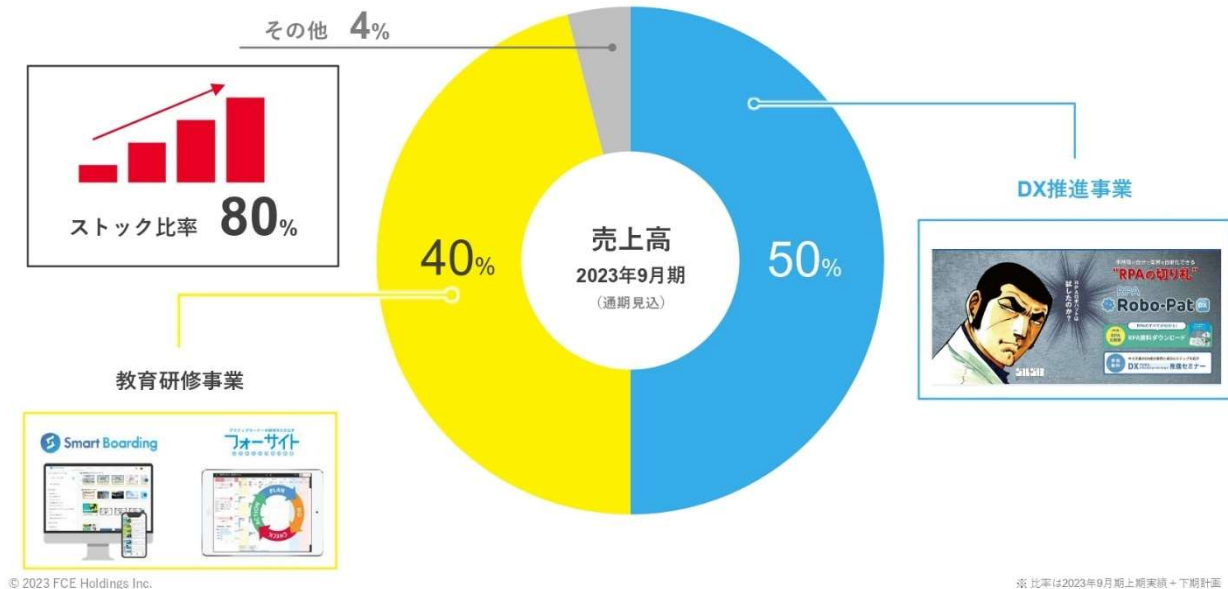
生産性が高まれば、さらに人的資本やソリューションへの投資余力ができます。よって、投資を継続することで、さらに生産性が高まる好循環をもって、人的資本の最大化に貢献をしてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 事業ポートフォリオ



事業ポートフォリオです。

教育研修事業からスタートした私たちですが、DX 推進事業の売上に占める割合が50%になりました。もちろん、教育研修事業も拡大していきますが、今後はDX 推進事業の占める割合がどんどん大きくなっていきます。

また、ストック売上も全体の約80%になりまして、安定性が増しています。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 3カ年計画数値（2023年9月期～2025年9月期）

売上高

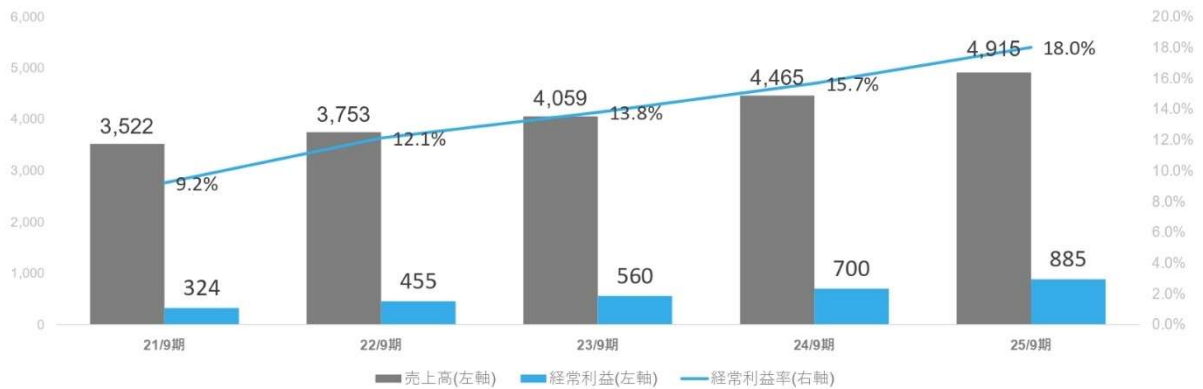
毎期、10%以上の成長を実現し、25/9期には49億円以上を計画

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



© 2023 FCE Holdings Inc.

8

続きまして、中期経営計画と事業戦略の概要についてお話しします。

こちらは3カ年の計画数値になります。売上高は毎期10%以上の成長を予定し、25年9月期には49億円以上を見込みます。

経常利益は毎期25%以上の成長を予定し、25年9月期には8.8億円以上を見込みます。利益率は毎期ごとに向上。特にストック型のビジネスが積み上がり続けることで、売上高の伸び以上に利益が増加し、25年9月期には経常利益率は18%を見込んでおります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 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～   |
|---------------------------------|---|--|
| <b>Robo-Pat DX<br/>導入企業数</b>    | 紹介パートナー制度の拡大<br>地方展開やお客様内での横展開<br>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<br>教育研修領域におけるBtoB事業間シナジー(*)の<br>拡大<br>25/9期末：1,380社以上 |
| <b>Smart Boarding<br/>導入企業数</b> | OEMパートナー契約社数の拡大<br>社員教育の仕組み構築のコンサルティングサポート<br>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<br>DX領域におけるBtoB事業間シナジー(*)の拡大<br>25/9期末：780社以上      |
| <b>フォーサイト<br/>アプリ導入校数</b>       | 学校向け初年度無料展開によるシェア獲得<br>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）<br>圧倒的なシェア獲得により導入先1,000校達成                       |

© 2023 FCE Holdings Inc.

(\*) RPA「ロボパットDX」の顧客1,000以上と教育研修事業の3,000社以上の顧客基盤におけるクロスセルやアップセルなど

9

3カ年計画事業戦略のサマリと重要KPIです。

Robo-Pat DXの重要KPIは導入企業数です。短期では、紹介パートナー制度の拡大、地方展開、お客様内での横展開により事業拡大を進めてまいります。中期的には、業界特化型の営業手法の確立と教育研修領域におけるBtoBの事業間シナジーによって、拡大を図ります。

Smart Boardingの重要KPIは導入企業社数です。短期ではOEMパートナー契約社数の拡大や、単にコンテンツの提供だけではなく、社員教育の仕組み作り等のコンサルティングサポートを強化をすることで、圧倒的差別化を図ります。

中期ではタレントマネジメントシステムに代表されるHRサービスとのシステム連携の取り組みとともに、DX領域におけるBtoB事業間のシナジーによって拡大を図ります。

Smart Boardingの導入企業数拡大は、教育研修事業のアップセルやクロスセルにつながるばかりではなく、DX推進事業のクロスセルターゲットとなる重要な位置付けになります。

フォーサイトアプリ事業は、本中経の数値計画には実は読み込んでおりません。ただし、大変期待の持てる事業ですので、ここで説明いたします。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

重要 KPI は導入校数です。学校向けには、短期では市場の認知度を高めていくことに注力し、無料トライアルで広げていき 24 年以降に有料化を図ります。特に教育委員会など自治体との連携、共同推進が始まっており、注力をしていきます。

また、学習塾向けの展開もスタートしており、塾に顧客基盤を持つ POPER 社と提携、Comiru というシステムに実装することで学習塾の利用教室の拡大を図ってまいります。このような取り組みによって、25 年 9 月期には 1,000 校の導入を目指します。

繰り返します、本中経には数値は読み込んでおりませんので、さらなる伸びしろと捉えていただければと思います。

## 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イグリッシング、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。

© 2023 FCE Holdings Inc.

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)

※ グループ連結業績への直接的影響はありません。 10

これらの戦略を確実に遂行していくために、2024 年 9 月期中をめぐりに、ホールディングス制度を解消することの検討を始めます。それによって、より大きな事業間シナジーと人財交流の活性化、そして、施策遂行のスピードが加速することが期待できます。また、コストダウン効果にも寄与します。詳細については未定ですが、決定次第、お知らせいたします。

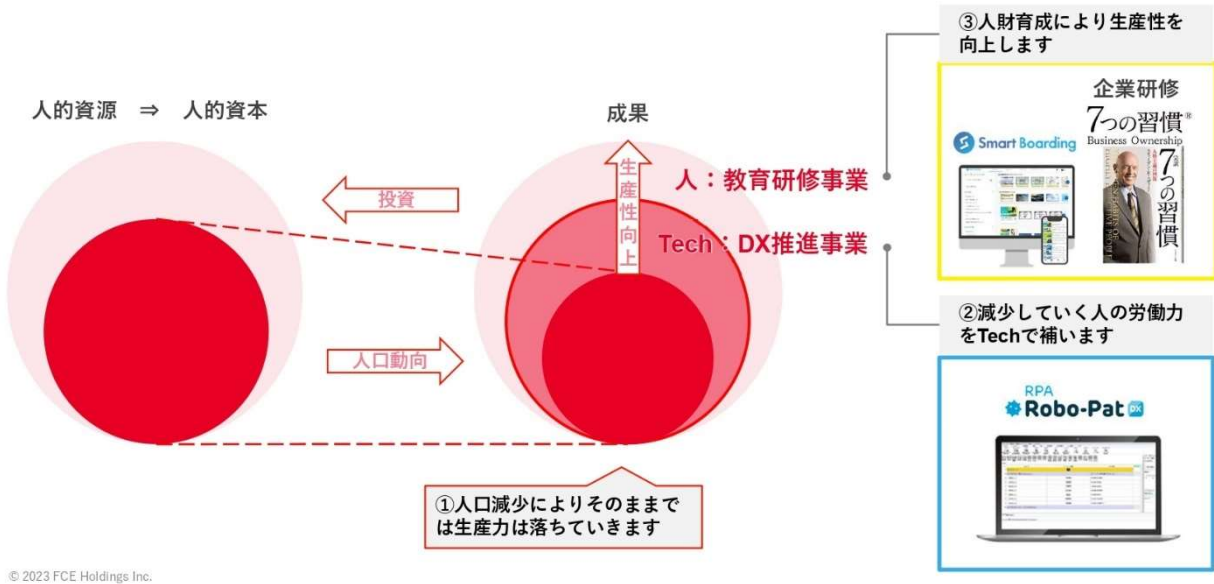
続いて、DX 推進事業の成長戦略です。ここからは担当役員の永田が説明をいたします。永田君、お願いします。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する



永田： それでは、ここから DX 推進事業につきましては、私、永田がご説明をさせていただきます。まず冒頭に、先ほどの人的資本の最大化の図における位置付けをご説明します。

これから人口減少により、このまま何もしなければ、企業の不足する人的リソースの分、出せる成果は少なくなり、生産性が低下していくこととなります。この私たちの DX 推進事業におきましては、まず不足する人的資本を Tech により物理的に補う、そういう貢献と、そのプロセスにおいて、企業内にデジタル人財、DX 人財が育成され、さらなる生産性向上につながっていくという位置付けです。

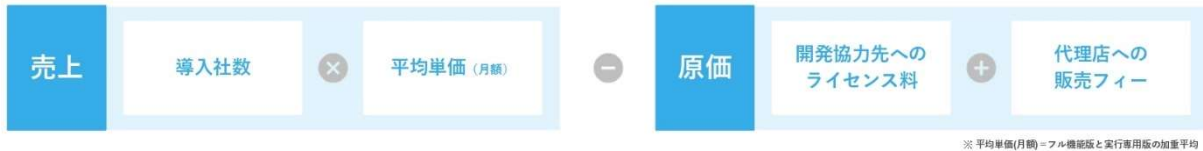
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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



ライセンスの種類 / 料金体系



© 2023 FCE Holdings Inc.

13

改めまして、ロボパットのビジネスモデルについて簡単にご説明いたします。

RPA ロボパット DX は、純国産 RPA として 2017 年 10 月にリリースをしました。そこからはや、約 5 年半が経ちました。

Robotic Process Automation とはその名のとおりに、ソフトウェアのロボットにあらかじめ手順を設定しておくことによって、ロボットが皆さんの代わりにパソコンを操作し業務を行ってくれる技術です。

ユーザーは、パソコンにソフトウェアの RPA ロボパット DX をインストールしていただいて、ライセンス認証を行うことで、簡単に利用できるようになります。ライセンス形態は、基本的にパソコン 1 台 1 ライセンス、料金はひと月 12 万円設定をしております。これは月ごとの契約、完全なサブスクリプションモデルとして提供しております。

これまでの実績としましては、導入企業数は 1,100 社を超え、既存の導入企業さんからの追加ライセンス発注というのも順調に獲得できています。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ロボパットは初めは全社、全部署一斉導入ということを行うわけではなくて、まず一部の先行した部署で導入をされ、そこから複数の部署に広がっていくケースが多いため、この増ライセンス契約が多いのは、まさに既存の顧客企業において、DXの全社展開に成功し、RPAの活用が広がっている、そう言える状況だということを示しております。

また継続率を示すチャーンレートも引き続き1%台で順調に推移しておりますので、ベースの収益がしっかりと積み上がり、強い収益体質につながっております。

## RPA「ロボパットDX」の外部評価



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)



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)

© 2023 FCE Holdings Inc.

14

※左の日付は2022年5月24日ではなく2023年5月24日となります。

そして今日は、皆様にうれしいニュースのご報告です。

ありがたいことに、つい先日発表されましたITreview Best Software in Japan 2023、通称、ユーザーが選ぶ最強ITツールランキングというもので、ロボパットDXは、何とRPAのみならず、全てのジャンルのITツール、大体7,300製品中の第1位を獲得することができました。

このランキングトップテンには、弥生会計さんとか、今話題のNotion、ZOOMさんとか、クラウドサインと名だたる、そうそうたるツールがランキングしている中で、ユーザー目線での評価でそ

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



れらを上回る高評価をいただけたことは、もう本当にありがたい限りでございまして、この場を借りて改めて、顧客企業の皆様に感謝をいたします。

また同じく、BOXIL さんの SaaS AWARD でも先日、2年連続で RPA 部門第1位をいただきました。そして、これも2年連続導入事例セクションで受賞しておりまして、今年は特に医療・製薬業界部門での第1位をいただくことができました。

## 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。



IT ツールの中でも、こうしたご評価をいただけている要因を考えてみますと、その秘訣がまさに私たち FCE グループの強みであり、ならではの特徴の中にあると考えています。その特徴というのは、ロボパット DX だけのワンストップ RPA というところになります。

RPA というのはその特性上、単なるシステムではなくて業務を改善するためのツールです。ですので有効なツール、道具として使いこなすことができなければ、お客様はその導入の目的を果たすことができません。

ロボパットにおいては、それを高い商品力とサポートにより、しっかりとお客様の満足を実現しているということで、具体的には難しいプログラムの要素を徹底して排除した、分かりやすく使いやすい、作りやすいツールであること、これまでのグループ全体の研修ノウハウを生かした丁寧な口

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ロボット作成方法の学習コンテンツや仕組み、そして、コンサルティングのノウハウを生かした業務改善、組織改善のサポート、これらを全てライセンス料に含まれてワンストップで提供しているのがロボパットの特徴であり、強みです。

ですので、お客様の成果へとつながっていると。これが一般的な他の RPA においては、サポートがロボットの作り方の部分までしかないと、もしくは業務改善のサポートを頼もうとすると、そこが部分的に提供されなかったり別料金がかかるということで、どうしても不十分なサービス提供になるか、トータルコストで高くなってしまふことが起こります。

それに対して、ロボパットは全てライセンス料に込みで、ワンストップで提供できる体制が整っているため、トータルコストとしても非常に小さく、コストパフォーマンスとしても高い満足度を得ることにつながっております。

## 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。



そういった状況を生かして、今後の事業拡大戦略のご報告です。

以前、横展開というテーマを抱えておりました。この上半期においては順調に推移をしております。税理士事務所との連携や顧客紹介につきましては、相互の理解が深まってきているのを感じておりまして、これから一気に加速、拡大できる兆しが出てきております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また、既にリリースにてご報告をさせていただいておりますけれども、kintone を提供されているサイボウズ社のオフィシャルプロダクトパートナーにも認定をされましたので、現場レベルの使い方、よりツールとしての連携を深めてまいります。

そして、地方展開におきましては、青森銀行さん 100%出資のあおもり創生パートナーズ社との提携を行いました。こうした動きが各地で広がり始めております。今、ロボパットの現在の顧客企業というのは約 1,100 社です。その中身を見ますと、従業員数万人の大企業から社員 2 人のみの法人様まで、さまざまな規模、あらゆる業種に使っていただいております。

## 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。



© 2023 FCE Holdings Inc.

17

すなわち、これは、ロボパットはその使いやすさとサービスによって、日本企業約 180 万社全てを対象としてお使いいただける状況ができてきた、そう言える状況になっています。ですので、今後もさらに業種特化した連携や地域密着の認知拡大、これを継続してまいります。

そして、導入企業の中で、DX 推進のサポートを行うことで、企業内の活用も広がり、LTV のさらなる拡大を続けてまいります。

顧客数が 1,000 社を超えている中で今回、この IT ツールの中で第 1 位をいただけたということで、私たちの現在の体制、商品開発、サポート、組織作りのコンサルティングがその方法が顧客開

### サポート

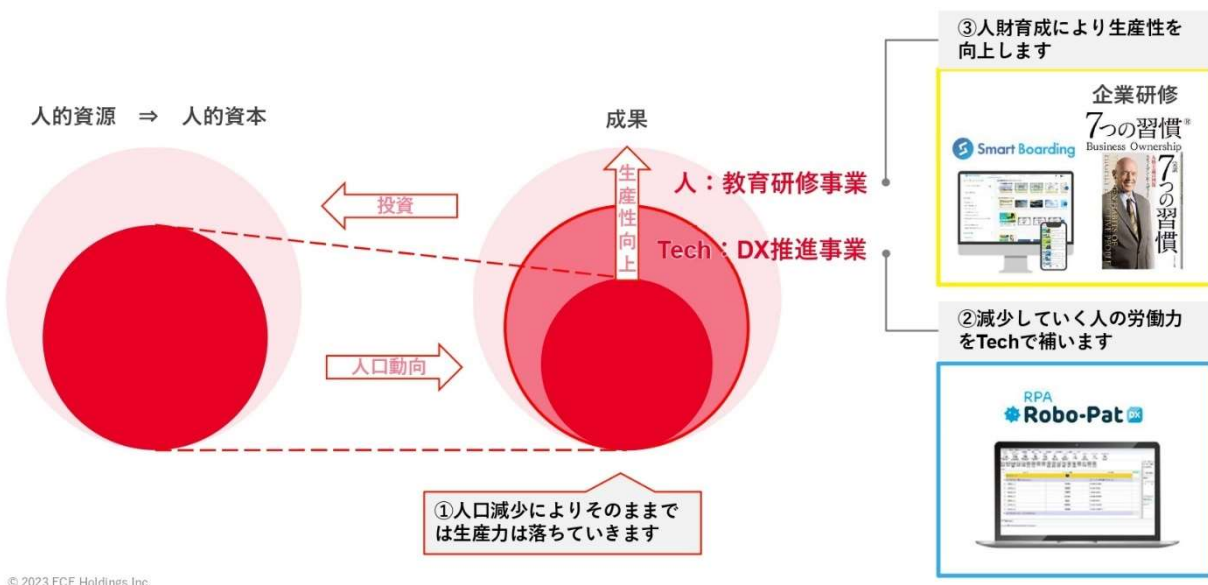
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

拓と満足度の獲得、これを両立するものであることを確信することができた、そのような上半期でした。

ですので、これからますます、日本の大企業から中堅中小企業まで、速やかに人的資本を補う手段としてのロボパットを提供する、そしてそのプロセスにおいて顧客の人財価値を革新し、人的資本を強化する、それを実現してまいりますので、皆様、どうぞ今後ともご期待くださいませ。

それでは、教育研修事業につきましては、担当の尾上から説明をさせていただきます。尾上さん、よろしくお祈りします。

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



尾上：続きまして、教育研修事業の成長戦略に関しまして、尾上より発表させていただきます。

人 × Tech で人的資本の最大化に貢献するミッションを実現する上におきまして、不足する人的リソースを、ロボパットを中心とする Tech 事業で補い、教育研修により、人の持つパフォーマンスの最大化を図ってまいります。

この人が持つ生産性を向上させていく上において重要なパーツとなるのが、7つの習慣研修や Smart Boarding 事業となります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 今後の教育研修事業拡大戦略の進捗 (Smart Boarding)



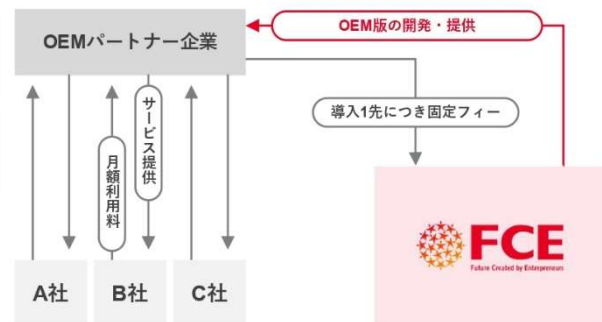
「自走型組織」へ  
超高速オンボーディングで、生産性を劇的改善  
デジタル×リアルのハイブリッドで早期戦力化

### 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



© 2023 FCE Holdings Inc.

20

まずは、Smart Boarding 事業についてです。

本サービスは、端的に言いますと、社員教育の総合プラットフォームとなりまして、単なるeラーニングではなくて、LMS (Learning management system) はもちろん、リアルの研修や例えば自社のコンテンツなども実装が可能となっております。本サービスだけで社員教育の実施から管理までワンストップで完結できるものとして、皆様に提供させていただいております。

従来の採用した人財の早期の戦力化やエンゲージメントを高めて離職を防止するニーズに加えまして、最近では、リスクリングによる教育ニーズの高まりなどもあります。順調に導入先が増えておりまして、今現在は約500社を超える導入数となっております。

このSmart Boardingの成長戦略といたしましては、直販だけでなくOEMパートナーの拡大を図ってまいります。例えば、チェーン展開や他店舗展開をしている企業様や、コーチングスクールとかコンサルティング会社のように、人材育成や技能提供などを事業とする企業様を対象に拡大をしてまいります。

さらに今後は、他のHRサービスとのシステム連携の取り組みなども強化いたしまして、さらなる販売ターゲットの拡充を視野に入れております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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）



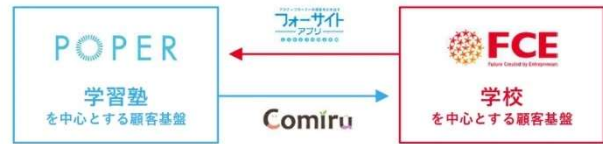
業界トップシェアの中高向け手帳が「紙」から「デジタル」に。  
新学習指導要領で注目される「振り返り力」、書くだけ「PDCA」で  
資質を最大限引き出す。

### 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

次に、教育DXに関しましては、フォーサイト手帳アプリです。

元々私どもは、中高生向けのビジネス手帳という形で、フォーサイトという商品をを展開しております。これは振り返り力を高めて、PDCAを回す力を身につけてもらおうということを目的に事業を展開してまいりました。

紙の手帳の分野では、中高生向けのビジネス手帳というマーケットにおいては、トップシェアを獲得し、近年GIGAスクール構想の流れを受けてアプリの展開へと移行してまいります。既に学校向けの無料トライアルもスタートしております。例えばですけれども、石川県能美市の教育委員会とは共同推進も開始いたしました。他の自治体に関しましては随時、共同推進を進めてまいります。

また、学校向けだけでなく、学習塾にも提供してまいります。既にリリースをしておりますように、塾向けの業務管理ツール、Comiruを提供するPOPER社と提携いたしまして、彼らが提供するComiruというサービスの中に、フォーサイトを実装いたしまして、利用者の数を増やしてまいります。

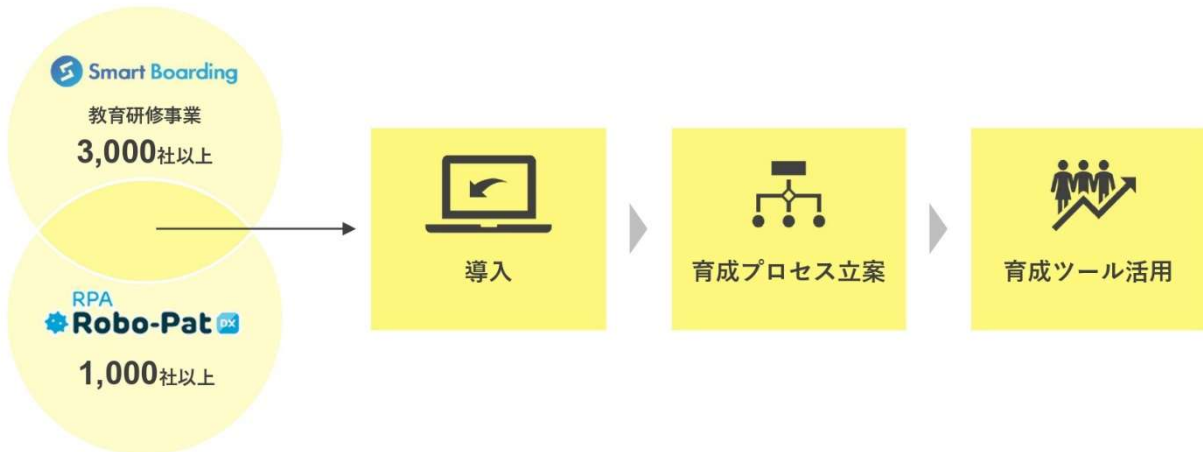
これらの提供開始に関しましては、改めて決まり次第、リリースでお知らせいたします。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 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人財育成戦略により、事業間シナジーを最大限に発揮します。



© 2023 FCE Holdings Inc.

22

最後に、DX分野のクロスセルに関して、です。近年、研修コンサルティングのご相談の中でも、DX人財の育成というのが非常に増えてきております。

例えば Smart Boarding の導入をきっかけに理想となる人財育成プロセスをすり合わせていく中で、育成ツールとしてロボパットを使っていただくようなクロスセルの動きが活発になってきておりまして、このように DX 推進事業の成長にとって Smart Boarding の導入企業数というのが重要な KPI となると考えております。

以上をもちまして、教育研修事業の発表とさせていただきます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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 FCE Holdings Inc.

※ 単位：百万円（百万円未満切捨て） 24  
※2022年9月期第2四半期(3か月及び累計期間)は監査法人による監査及びレビューを受けておりません

石川：では最後に、私から第2四半期の業績を説明いたします。

2023年9月期の第2四半期決算の概要です。

売上高、営業利益、経常利益ともに前年比増となりました。上期6カ月累計で、売上高21億2,400万円、営業利益4億1,200万円、経常利益3億9,700万円、純利益2億6,100万円、経常利益率は18.7%でした。

特に第2四半期の3カ月の前年同期比におきましては、売上高は12.9%の成長、そして利益は30%以上の成長を実現しました。

### サポート

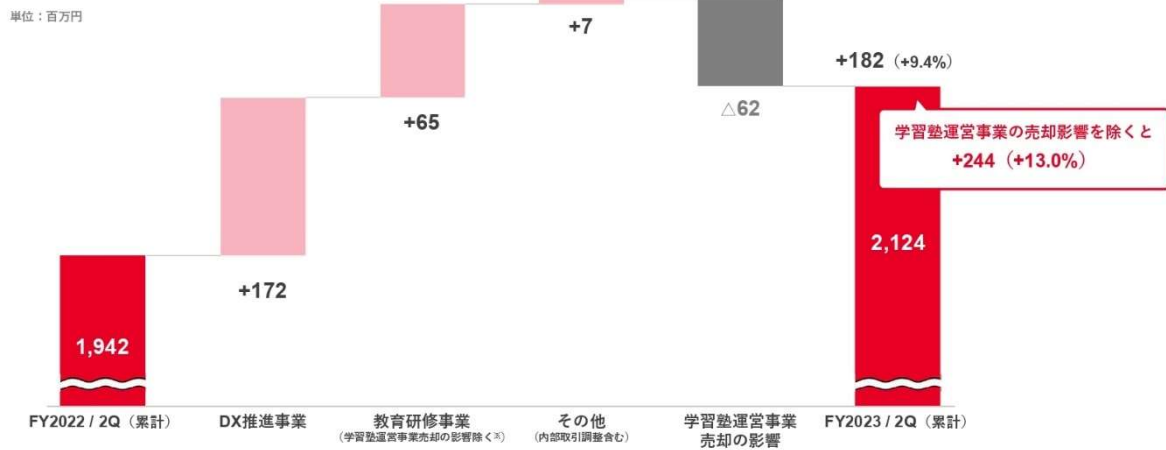
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## 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。



© 2023 FCE Holdings Inc.

※1：2022年1月に売却した学習塾運営事業の2022年9月期に含まれる売上金額  
※2：2022年9月期第2四半期(3か月及び累計期間)は監査法人による監査及びレビューを受けておりません 25

第2四半期6カ月累計の売上高の前年同期比のグラフです。

全体としては、前年同期比で1億8,200万円の増収、成長率は9.4%となりました。2022年1月に譲渡した学習塾運営事業売却の影響もありましたが、それを除く教育研修事業は増収、そしてDX推進事業も順調に売上を伸ばすことができました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

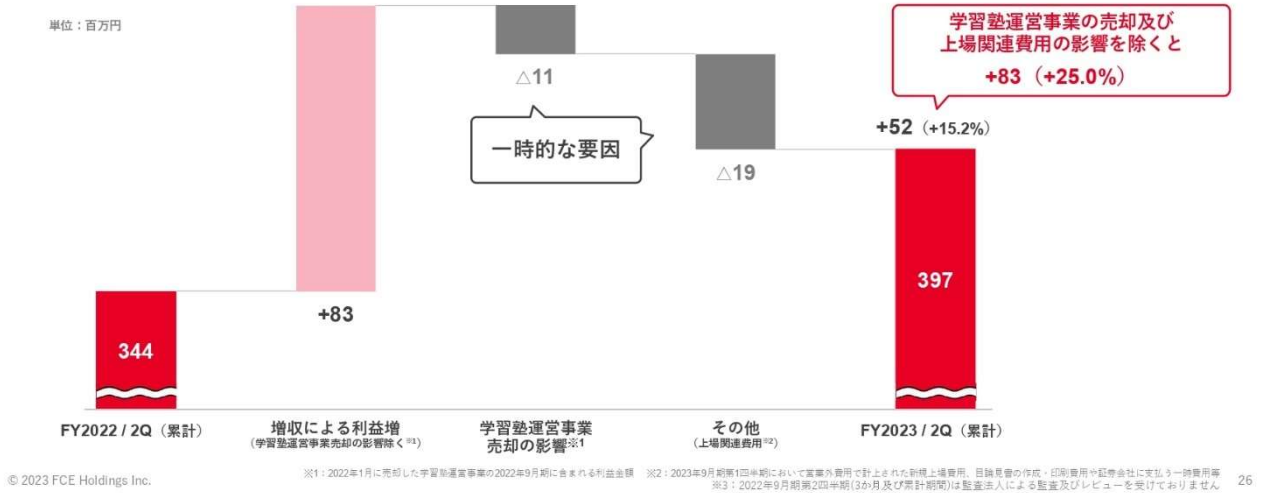






## 2023年9月期 第2四半期 | 経常利益

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。



第2四半期6カ月累計の経常利益の前年同期比のグラフです。

全体としては、前年同期比で5,200万円の増益となりました。学習塾売却の影響と上場関連の一時的な費用の影響を除きますと、全体としてプラスの8,300万円、25%の増益となっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 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              | IPOの自己株式処分等もあり、<br>現金及び預金は+287百万円                 |
| その他流動資産  | 540      | 547       | 819      | +279              |   |
| 流動資産合計   | 1,928    | 2,246     | 2,494    | +566              | 売掛金 +287百万円                                       |
| 固定資産合計   | 310      | 314       | 315      | +4                |   |
| 資産合計     | 2,238    | 2,560     | 2,810    | +571              | 未払金 △60百万円<br>契約負債 △145百万円<br>賞与引当金 △115百万円       |
| 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              | 2022年10月の上場時に、472百万円で<br>処分 (+38百万円の自己株式の処分差益の発生) |
| 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        |   |

© 2023 FCE Holdings Inc.

※ 単位：百万円（百万円未満切捨て） ※2023年3月末時点 27

次に、2023年3月末時点でのバランスシートの状況です。

2022年9月末の残高との対比になりますが、現金及び預金は、IPOによる自己株式の処分等によりまして、プラス2億8,700万円となり、16億7,400万円となっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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



© 2023 FCE Holdings Inc.

28

2023年9月期通期の売上高の見通しです。

RPA ロボパット DX 及び Smart Boarding 等の DX 商材は、ストック型で積み上がるため、四半期ごとに増加する見込みです。

学校向けフォーサイト手帳の販売は、第2四半期に積み上がりました。営業利益は通期の達成状況を鑑みながら、第4四半期に、中期経営計画の達成に向けた戦略的な投資を行うこともあります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





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 FCE Holdings Inc.

29

事業セグメント別の業績予想です。

DX推進事業は、第2四半期の売上高は前年同期比プラス20%の成長となり、期初に見積もった保守的な想定よりも、第1四半期に引き続き順調に進捗をしています。

第3四半期以降の売上高は、導入社数に伴い積み上がっていくため、四半期ごとに逡増していく見込みです。グループ全体に占める売上の割合が、通期見込みで半分以上となり、これからもグループの成長を引っ張っていく見込みです。

なお、RPAロボパットDXの導入社数は、2023年3月末時点で1,107社を突破しました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





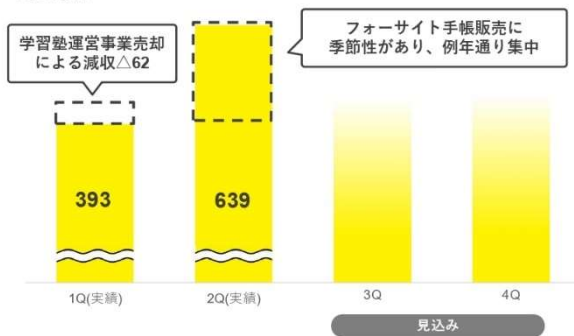
2023年9月期

## 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、四半期毎に逡増。4月からの導入企業が多く、期待。

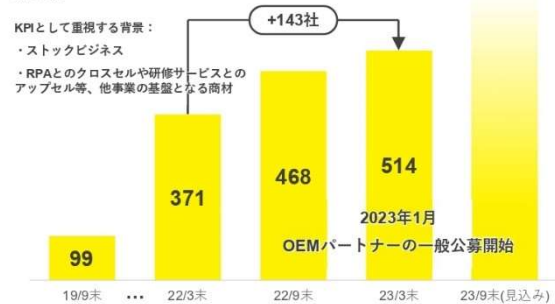
教育研修事業 売上高 (FY23/9期)

単位：百万円



Smart Boarding導入社数の推移

単位：社



© 2023 FCE Holdings Inc.

30

教育研修事業です。

売上高が第1四半期は、学習塾の運営事業売却による売上減少で、前年同期比はマイナス10.7%でした。しかし、第2四半期の3カ月は堅調に成長し、プラス8.5%となりました（6か月累計の前年同期比はプラス0.3%）。

学校向けのフォーサイト手帳の販売は例年どおり、第2四半期に順調に積み上がりました。Smart Boardingは、導入企業の増加に伴って積み上がってまいりますので、四半期ごとに逡増します。また、傾向として4月からの導入企業が多いため、今後さらなる導入企業社数の増加が期待できます。

以上、第2四半期の業績の説明でございました。

これでFCE Holdingsからの発表を終わります。ご清聴ありがとうございました。

司会：説明は以上でございます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [Q]**：それでは質疑応答に移ります。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。ご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

現在、質問が上がっておりませんので、本日、事前に頂戴したご質問に関して回答させていただきます。二つございます。

まず一つ目ですが、人的資本について、御社がどのように最大化に貢献するかについて教えてほしい。また、御社がその中で他社と異なる特徴は何かという質問をいただいております。それでは、石川さん、お願いいたします。

**石川 [A]**：ありがとうございます。説明会の前の質問ということでしたけれども、先ほどご説明をさせていただいたように、私たちは人的資本の最大化に向けて、DX と教育研修の両輪があるというのが特徴的でして、それが他の、他社とは異なるところではないかと思えます。

また、DX 推進事業においても、単なる RPA という商品サービスを提供するだけでなく、先ほども永田からありましたように、その定着していくプロセスまでコンサルティングサポートをし、その中で DX 人材育成であったり、そして改善という人的資本の最大化に向けたお手伝いを差し上げているところも、他社とは違う点ではないかと思っています。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。それでは二つ目の質問に移ります。

中計数値について、利益率が每期改善する背景について教えてほしい。また、利益率は、26 年 9 月期以降はどのように考えればよいかというご質問をいただいております。こちらも石川さん、よろしくお願いいたします。

**石川 [A]**：ありがとうございます。結論から言いますと、26 年 9 月期以降も営業利益率はどんどん向上していくと考えています。

なぜならばなんですが、DX 推進事業の割合が先ほども申し上げましたように、われわれの売上の中に占める割合がどんどん増えていくんですね。拡大していきます。そうすると、おのずと利益率が上がっていきます。

25 年の 9 月期時点におきましては、もうその時点で、DX 推進事業の利益率は 20%を超えておりまして、片や、教育研修は 10%台の後半となるんですね。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



DX 推進事業の売上高の 100%がストック型の事業です。なので、この RPA の導入企業数がどんどん増加をするに従って売上高が積み上がり、一方で、人件費等の固定費の増加は売上高の増加ほどは増えない、こういったところから利益率が高くなっていく構造になっています。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。チャットからも質問をいただいております。読み上げます。

RPA サービスに関しては、参入者が増えていますが、今後、勝ち組になる RPA といなくなる RPA はどう違うのか、社長のお考えをお教えてください。こちら石川さん、お願いいたします。

**石川 [A]**：ありがとうございます。実は競合が今、増えているというお話でしたけれども、今から 4 年とか 5 年ぐらい前の RPA ブームのときのほうが、実は競合が多かったところがございます。

だいぶ淘汰をされてきたところがありますが、もちろん、これからも RPA の競合が出てくる可能性というのがあります。そのような状況の中で生き残っていく RPA は、使いやすさと、サポートの両輪を併せ持っているところではないかと思っています。

ロボパットは、使いやすさは勿論のこと、サポートの部分に大変な強みをもっています。具体的に言うと、DX 人材育成と組織改善にむけたコンサルティングサポートです。

というのは、単にこの RPA という商品サービスを提供しただけでは、なかなか定着していかないんですね。もしくは、さっき永田からもありましたけれども、この RPA の作り方を教えるだけではなかなか定着していきません。

なので、作り方を教えるだけではなくて、その導入した会社さんの中で多くの人たちが、この RPA を使いこなすことができるようになるための人材育成であったりとか、その組織の中で、どんどん自動化をしていくようなカルチャーの醸成が重要になってきます。このご支援ができるのが、私たちの非常に特徴的な部分でありまして、他の企業さんからもご評価をいただいているところであります。

もう少し踏み込んだ話をしますと、実は私たちも、もう 4 年ぐらい前になるんでしょうか、5 年、6 年ぐらい前からの RPA のブームに乗って、もう提案すれば、どんどん導入していくような時代がありました。

しかし、コンサルティングサポートというのをやっていなかったんですね。が故に、チャーンレートの 5%を超えるような、そんな状況だったんです。なので、これはやはり先ほど言いましたように、商品サービスを提供するだけでは駄目、作り方を教えるだけでは駄目。その組織にしっかりと定着して結果を出すという、そういったサポートをする必要性がある。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そういった意味で、私たちは元々コンサルティング会社なので、得意分野です。それをもう無料で毎月、毎月の利用料の中で提供することに踏み込みました。結果として、今はもうチャーンレートも1%ちょっとぐらいのところまで下がり拡大が続いています。その点で、他の競合さんにも勝っているというところがございます。私からは以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございます。

それでは、この辺りで質疑応答を終わらせていただきます。もし何か質問がありましたら、弊社のIRサイトのIR問い合わせフォームからご連絡をお願いいたします。

それでは、以上をもちまして、株式会社FCE Holdings、2023年9月期第2四半期決算説明及び中期経営計画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、誠にありがとうございました。

**石川 [M]**：ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com