



FCE
Future Created by Entrepreneurs

2024年9月期第2四半期

決算説明資料

株式会社FCE

2024年5月28日

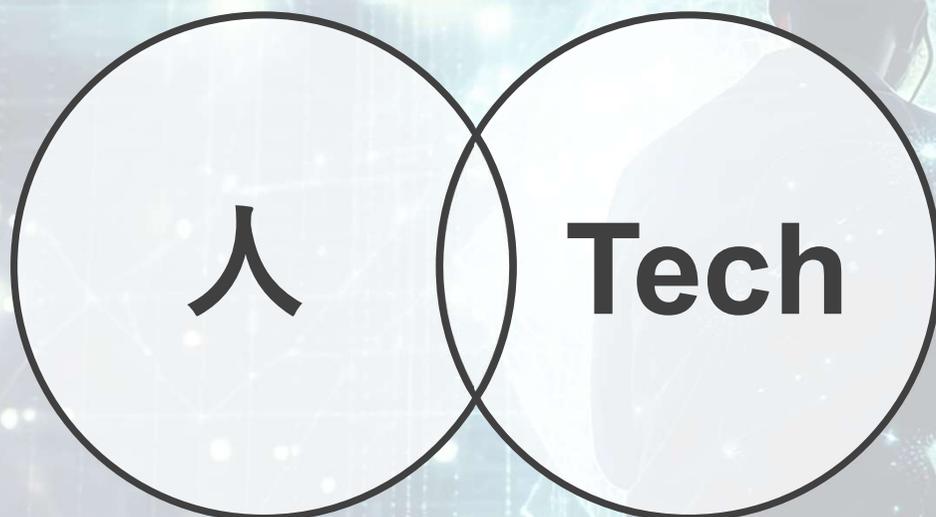
東証スタンダード

証券コード：9564

Purpose

チャレンジあふれる未来をつくる

Mission



人的資本の最大化に貢献する

Human Capital Maximizer

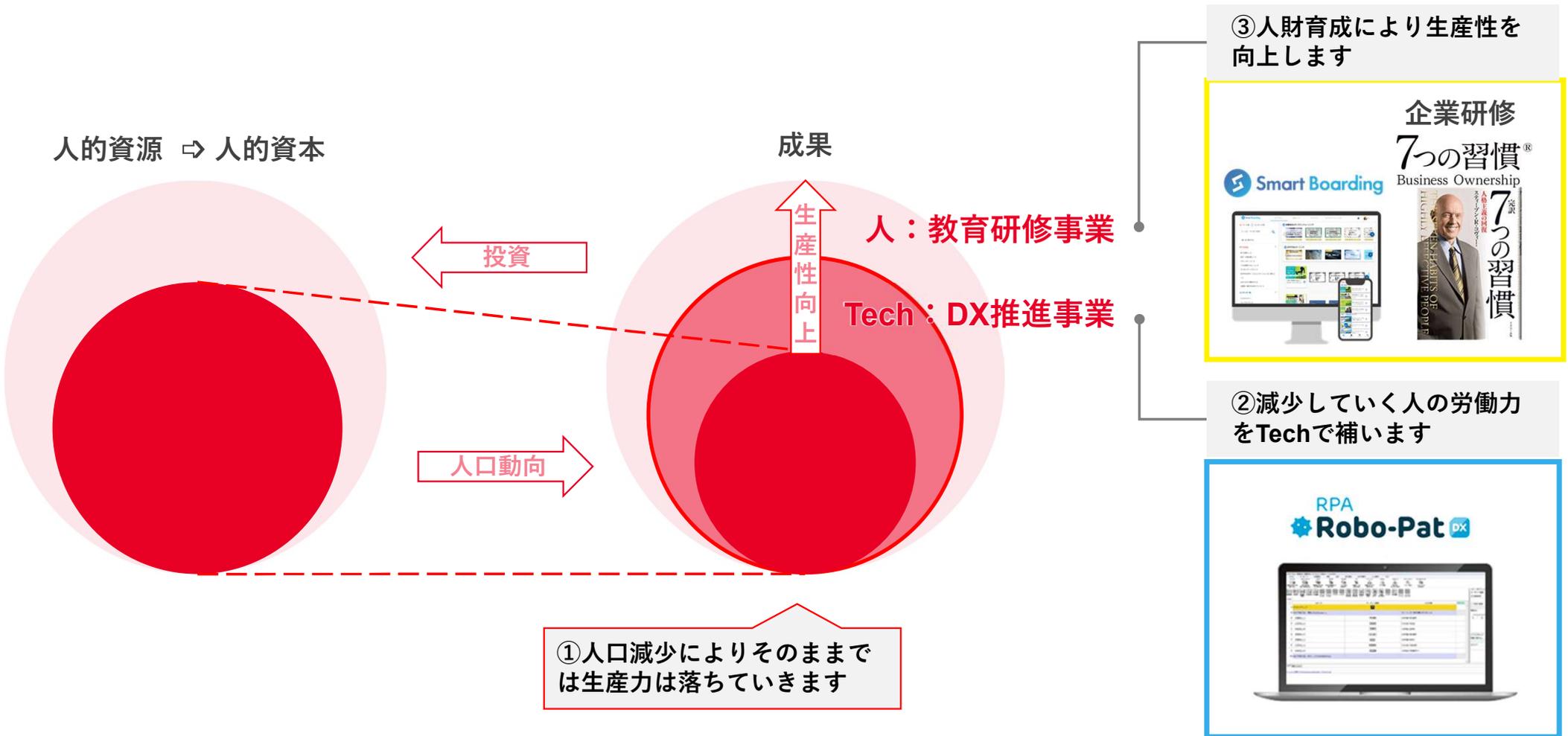


DX推進事業



教育研修事業

人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する





会社概要

会社名 | 株式会社 FCE 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

従業員数 | 191名 外パート・アルバイト 18名

※ 2024年3月31日現在

事業ポートフォリオ



主要な事業 (事業セグメント)

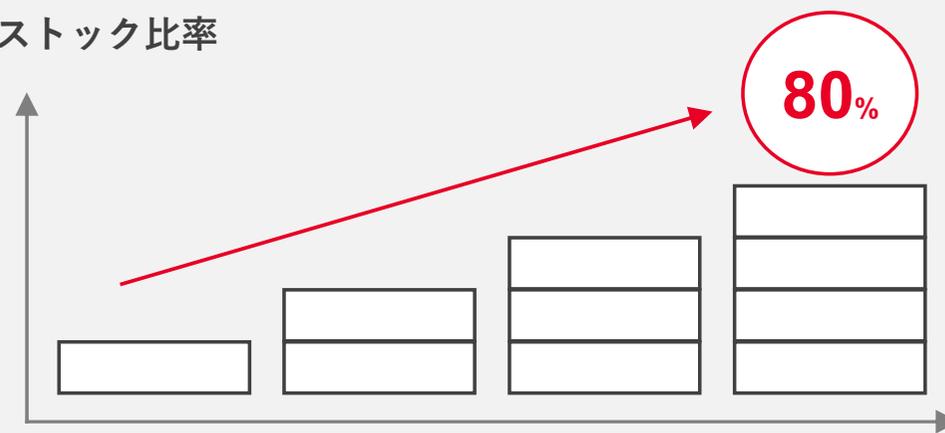
教育研修事業

Smart Boarding
フォーサイト

DX推進事業

Robo-Pat
RPAの切り札

ストック比率



エグゼクティブ・サマリー

2024年9月期第2四半期業績

売上高

2,387百万円 (前年比+12.4%) 

経常利益

534百万円 (前年比+34.7%) 

トピックス

- ▶ リンクアンドモチベーション（東証プライム：2170）と資本業務提携
- ▶ 配当方針と株主優待制度の変更
- ▶ 生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート」（「ChatFCE」より名称変更）
- ▶ 株式会社ZUU（東証グロース：4387）と業務提携
- ▶ 「働きがいのある会社ランキング」で5位、12年連続ベストカンパニー受賞
- ▶ 純粋持株会社制度解消の進捗状況と事業間シナジー



KPIサマリー

SaaS型ビジネス MRR ※1

251百万円
(前年比+27.5%)

RPA
Robo-Pat DX

215百万円

Smart Boarding

36百万円

導入企業数

RPA
Robo-Pat DX

1,291社
(中経※3進捗率103.3%)

Smart Boarding

744社
(中経※3進捗率111.0%)

ARPU ※2

RPA
Robo-Pat DX

166千円
(前年比+8,235円)

Smart Boarding

48千円
(前年比+6,882円)

※1：MRR（Monthly Recurring Revenue）2024年9月期第2四半期末時点の毎月繰り返し発生する売上金額

※2：ARPU（Average Revenue Per User）2024年9月期第2四半期末時点の1導入社あたりの売上平均金額

※3：2023年5月24日開示した中期経営計画の「3カ年計画事業戦略サマリーと重要KPI」の24/9期末の導入社数計画を指します



Agenda

- 01 2024年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2024年9月期第2四半期業績
- 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
- Appendix



リンクアンドモチベーション※（東証プライム：2170）と資本業務提携

資本業務提携に関する基本合意書を締結いたしました。（2024年5月14日開示）

本提携により「『人』×『Tech』で、人的資本の最大化に貢献する」ミッションの実現に向けて成長を加速します。



FCE

Future Created by Entrepreneurs



Link and Motivation Group

（開示文書）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/61036bdc/79b6/4625/86d5/33236eef5d9d/140120240514595935.pdf>

※：株式会社リンクアンドモチベーション（東京証券取引所プライム市場上場、証券コード：2170）

モチベーションエンジニアリングによる企業変革コンサルティング・クラウドサービス、モチベーションマネジメント事業（育成・制度・風土変革支援）、エントリーマネジメント事業（採用支援）、ベンチャー・インキュベーションを展開する企業です。

リンクアンドモチベーションとの業務提携内容

当社グループの5つの事業に関し、LM社の関連事業と協業を行うことにより、下記の効果を企図しております。

①顧客基盤の補完に関する事項



中堅・中小企業を中心の顧客基盤



大手企業を中心の顧客基盤

②Smart Boarding



③教育研修コンテンツ



キャリアスクール事業
学習塾事業

平均受講者数※
14,216名

④フォーサイト



ALT配置事業
顧客数※
約**440**自治体
約**6,440**校

⑤DX推進事業 (RPA Robo-pat DX) の更なる事業拡大



大手企業を中心に約**1,500**社

配当方針と株主優待制度の変更

(2024年5月13日開示)

配当性向25%を目安として株主還元を実施する方針へ変更し、併せて株主優待制度についても変更いたします。

配当方針の変更

■内容：

健全な財務体質の維持・向上を図りつつ、利益水準、今後の設備投資、フリー・キャッシュ・フローの動向等を勘案し、配当性向25%を目安として株主の皆様への配当をすることとしております。内部留保につきましては、企業価値向上のための投資等に活用し、将来の事業発展を通じて株主の皆様へ還元させていただきます所存です。

【2023年9月期末実績での想定例】※2024年3月31日3分割後
1株あたり8円53銭の期末配当

■適用時期：

2024年9月期における配当より適用いたします。

株主優待制度の変更

■内容：

(変更前)

「FCEプレミアム優待倶楽部」の株主優待ポイントを保有株式数に応じて贈呈

(変更後)

保有株式数100株以上で1,000円相当のQ U Oカードを贈呈

※「FCEプレミアム優待倶楽部」の株主優待ポイントの贈呈は休止いたします。

※2025年9月以降の株主優待制度に関しては休止とし、配当による利益還元をより充実させていく方針といたします。

■適用時期：

2024年9月30日時点の株主名簿に記載又は記録された株主の皆様から適用いたします。

(開示文書)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/05420576/c9ea/4fbc/b829/e9bc157645e6/140120240513592891.pdf>



生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート」

2023年11月よりトライアル始動した 生成AIプロンプトプラットフォーム「ChatFCE」を「FCEプロンプトゲート」へと名称を変更。
タレントとして活躍する山崎怜奈さん※をイメージキャラクターに起用し、本格展開を開始。

AIプロンプト 8 + 1 の公式

 **FCEプロンプトゲート**



※：1997年5月21日生まれ、東京都江戸川区出身、慶應義塾大学卒業。2022年に乃木坂46を卒業。
TOKYO FM『山崎怜奈の誰かに話したかったこと。』などでラジオパーソナリティを務める他、歴史好きとしても知られており、クイズ番組や教育番組にも多数出演。
『歴史のじかん』（幻冬舎）の出版をきっかけに、エッセイの連載を持っている。



株式会社ZUU※と業務提携／ベストカンパニー受賞

研修事業

業務提携を締結

ベストセラー『鬼速PDCA』のZUU社と業務提携を締結しました。



ベストセラー『鬼速PDCA』のノウハウをFCEで提供している会議型コンサルティング「xDrive」に取り入れ、「鬼速PDCAxDrive」を開発、提供を開始します。

※：株式会社ZUU（東京証券取引所グロース市場上場、証券コード：4387）金融メディア『ZUU online』を中心に、月間訪問者2400万人を超える金融メディアプラットフォームを運営するフィンテック企業です。

FCEグループ

「働きがいのある会社ランキング※」 ベストカンパニー受賞



2024年は《中規模部門第5位》、そして、《12年連続》ベストカンパニーを受賞しました。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000208.000029370.html>

※働きがいのある会社ランキング：「働く人へのアンケート」と「会社へのアンケート」から「信頼・人の潜在能力の最大化」「価値観（バリュー）・リーダーシップの有効性・イノベーション」について Great Place to Work® Institute Japanが総合的に評価し決定します。



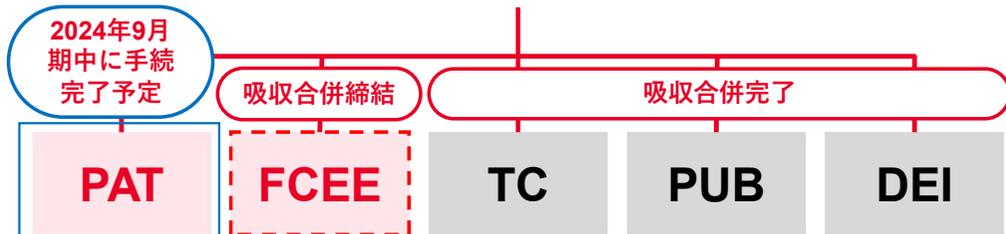
純粋持株会社制度解消の進捗状況と事業間シナジー

純粋持株会社制度の解消は順調に進捗。グループ内で他の事業部門からの顧客紹介（グループ間シナジー）への積極的な取り組みが奏功し、新たなリードチャネルの開拓による事業拡大を推進。

(株) FCE Holdings

(株) FCE
(2024年1月1日～)

吸収合併等の方法



※株式会社FCEプロセス&テクノロジー(PAT)、株式会社FCEエデュケーション(FCEE)、株式会社FCEトレーニング・カンパニー(TC)、株式会社FCEパブリッシング(PUB)、株式会社ダイニングエッジインターナショナル(DEI)



各事業本部が持つ顧客の相互紹介を加速

HR商品 / サービス
4,000社以上

7つの習慣®

xDrive

Smart Boarding

740社以上

Axis

RPA Robo-Pat

1,290社以上



Agenda

- 01 2024年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2024年9月期第2四半期業績
- 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
- Appendix

2024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12.7%の増収、累計で12.4%の増収

経常利益

第2四半期の経常利益は前年同期比で21.9%の増益、累計で34.7%の増益を達成

通期予想

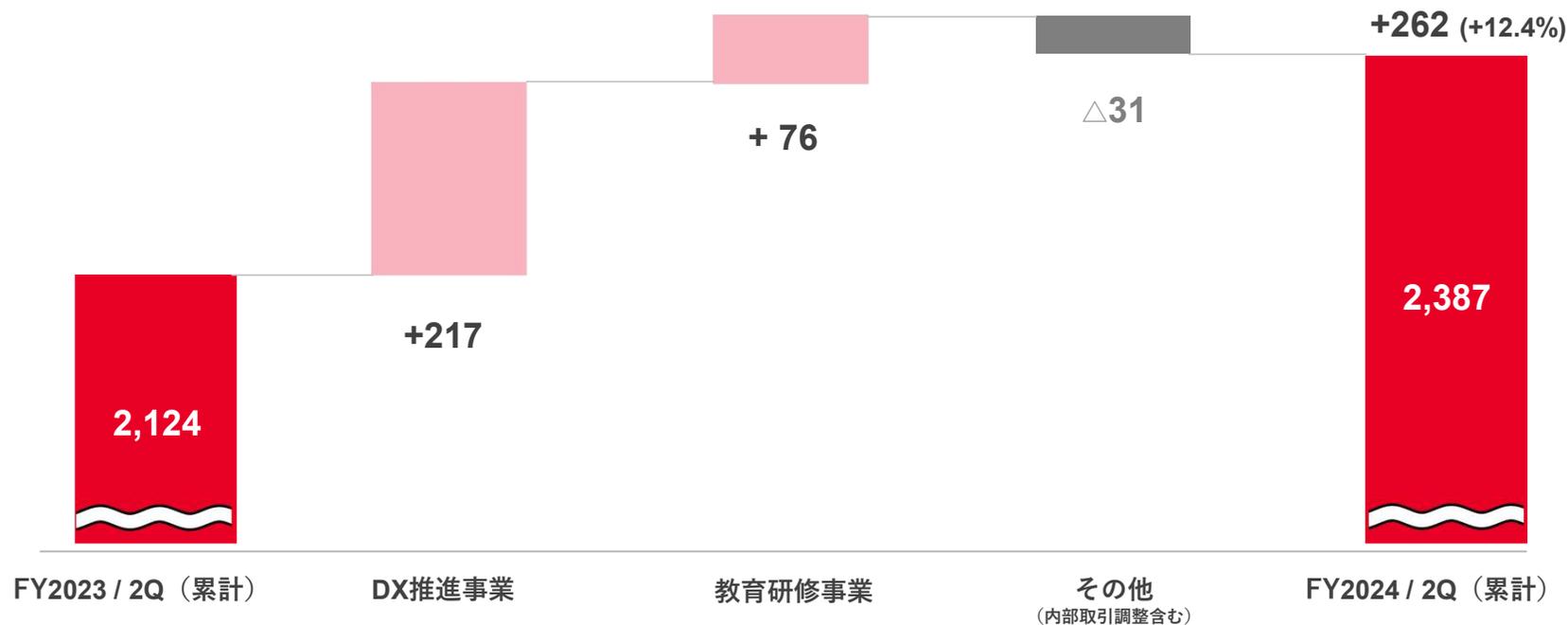
売上高増やストック型ビジネスの積み上がりによる増収により、通期の売上高と利益の予想達成を見込む

	2023年9月期		2024年9月期 上期				2024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 (2024/2/13発表)	進捗率
売上高	1,195	2,124	1,347	2,387	+151 (+12.7%)	+262 (+12.4%)	4,600	51.9%
営業利益	292	412	358	530	+65 (+22.5%)	+118 (+28.7%)	707	75.0%
経常利益	295	397	360	534	+64 (+21.9%)	+137 (+34.7%)	705	75.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	197	261	233	345	+36 (+18.4%)	+83 (+31.9%)	454	76.0%
EBITDA※	301	429	372	554	+70 (+23.5%)	+124 (+28.9%)	—	—
経常利益率	24.7%	18.7%	26.7%	22.4%	+2.0%pts	+3.7%pts	15.3%	—

2024年9月期 第2四半期 | 売上高

DX推進事業と教育研修事業ともに増収を実現
特にDX推進事業(RPA Robo-Pat DX)と研修事業(Smart Boarding)が好調に推移

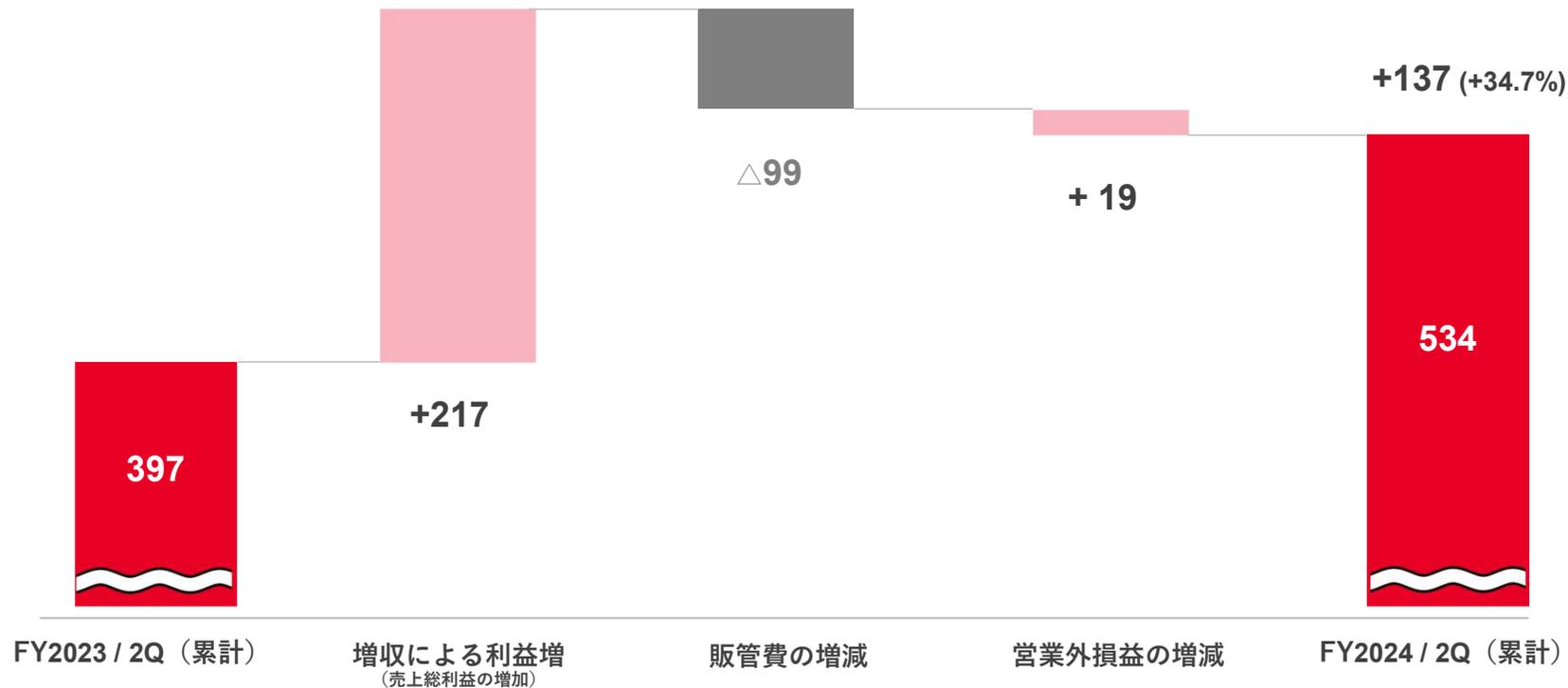
単位：百万円



2024年9月期 第2四半期 | 経常利益

主に増収による利益増により、経常利益全体では増益での着地
前期発生した上場関連費用等の一時的な要因の反動もあり、営業外損益が増加

単位：百万円





バランスシートの概況

単位：百万円	2023年9月末	2023年12月末	2024年3月末	増減 (前年度末23/9比)
現金及び預金	2,247	1,938	1,883	△363
その他流動資産	635	640	955	+319
流動資産合計	2,882	2,579	2,838	△44
固定資産合計	415	429	539	+123
資産合計	3,298	3,008	3,378	+79
負債合計	1,593	1,195	1,324	△269
株主資本	1,688	1,801	2,036	+348
その他純資産項目	15	11	17	+1
純資産合計	1,704	1,812	2,054	+349
負債純資産合計	3,298	3,008	3,378	+79
自己資本比率	51.6%	60.2%	60.8%	+9.12% pts

純利益は345百万円であるが、以下の要因により現金及び預金は△363百万円

- ・ 23/9期にかかる賞与支払や納税等の支出
- ・ 季節性による売掛金の増加や契約負債（前受収益）の減少

売掛金 +295百万円

未払金/未払費用 △37百万円
 契約負債 △110百万円
 賞与引当金 △165百万円
 未払法人税等+17百万円

利益剰余金 +345百万円



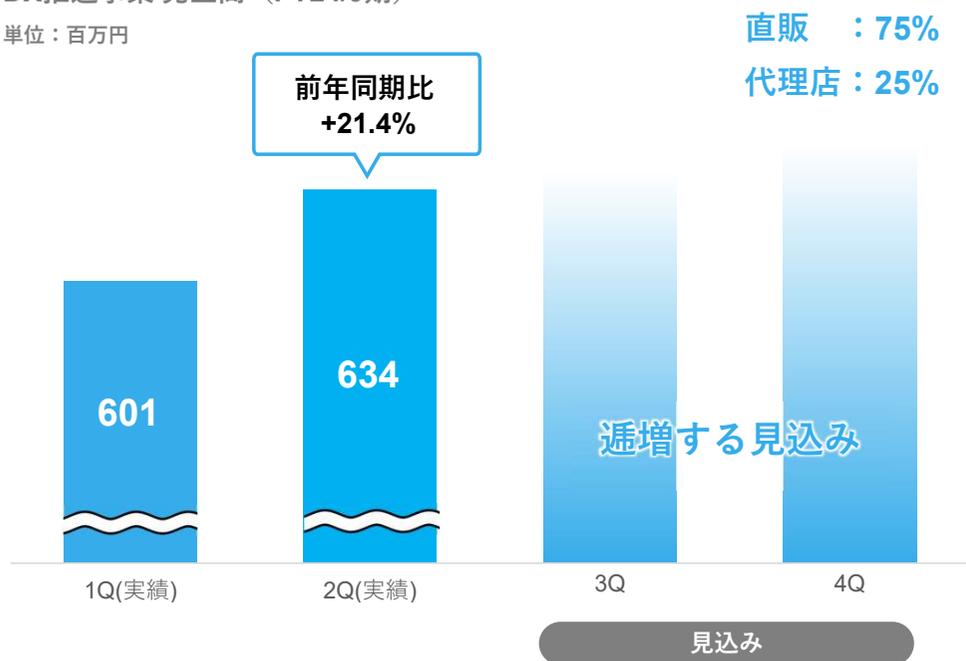
2024年9月期 第2四半期

DX推進事業の業績と主要KPI

- 売上高は前年同期比+21.4%成長となり、好調な着地
- 売上高は導入社数に伴い積み上がるため、今後も逡増する見込み
- RPAロボパットDXの導入社数は2024年3月末時点で1,291社に到達

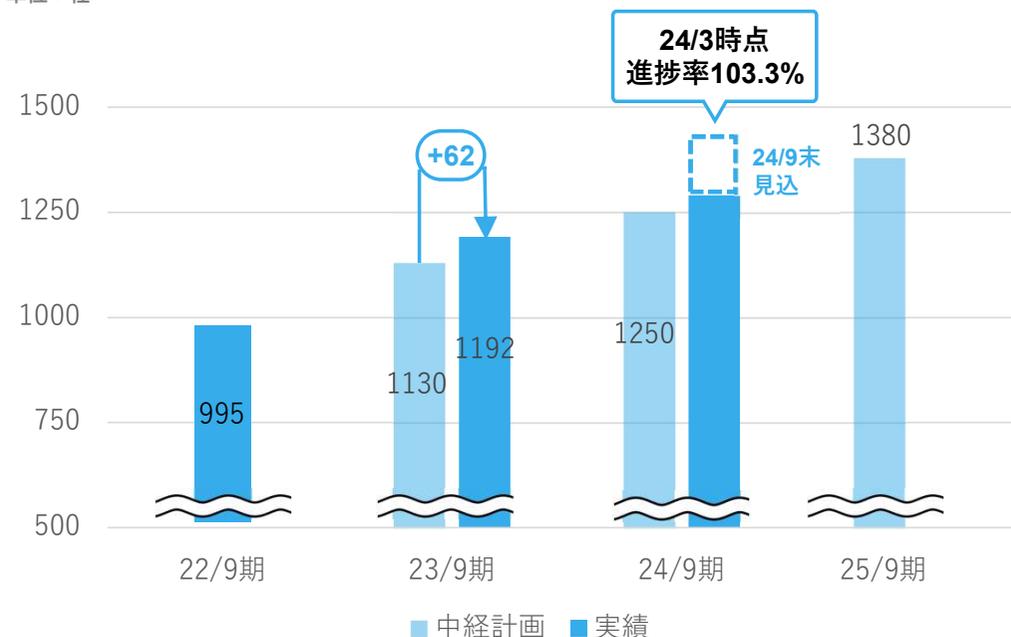
DX推進事業 売上高 (FY24/9期)

単位：百万円



RPA ロボパット DX導入社数の推移 (2023年5月24日開示 中期経営計画対比)

単位：社





2024年9月期 第2四半期

教育研修事業の業績と主要KPI

- 主に研修事業のSmart Boardingの増収により、教育研修事業として前年同期比+7.5%での着地
- 学校向けフォーサイト手帳販売は季節性があり、例年通り2Qに売上が積み上がる
- Smart Boardingの導入社数は2024年3月末時点で744社に到達

教育研修事業 売上高 (FY24/9期)

単位：百万円

前年同期比+7.5%

フォーサイト手帳販売に季節性があり、例年通り集中



Smart Boarding 売上高 (FY24/9期)

前年同期比+57.7%



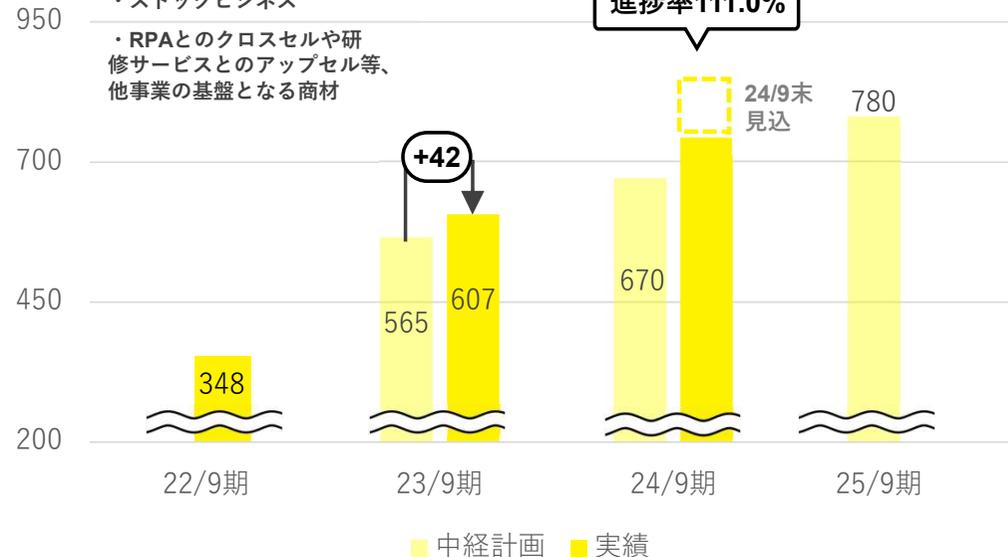
Smart Boarding導入社数の推移 (2023年5月24日開示 中期経営計画対比)

単位：社

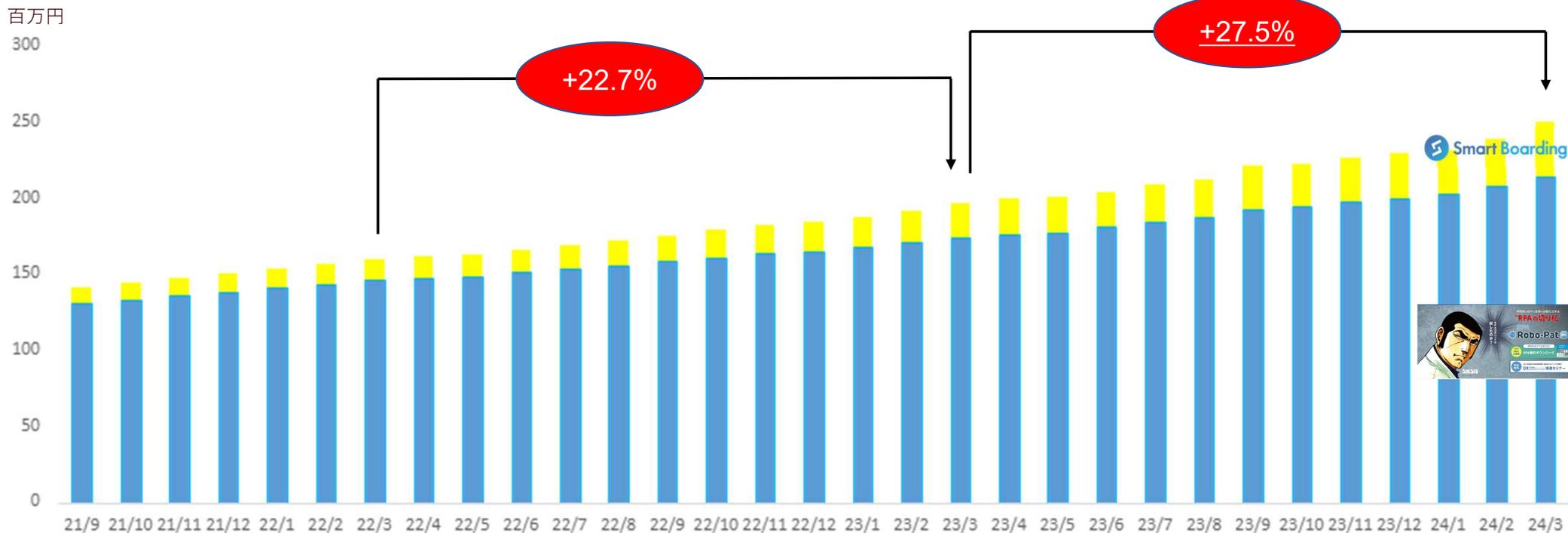
KPIとして重視する背景：

- ・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

24/3時点進捗率111.0%



SaaS型ビジネスのMRR推移と直近ARR



- ▶RPA Robo-Pat DXの継続的な成長に加えて、Smart Boardingの成長速度が加速
- ▶2024年3月のMRR（Monthly Recurring Revenue）の成長率（前年同期比）は27.5%
- ▶2023年3月の成長率(22.7%)、2024年3月のARR（Annual Recurring Revenue）は30億円
- ▶事業の一部ではあるものの、SaaS型のKPIの一つである40%のルール※の水準にあるとの認識。



Agenda

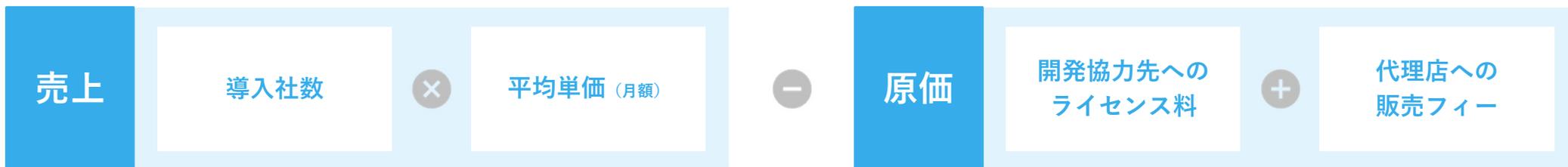
- 01 2024年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2024年9月期第2四半期業績
- 03 事業および成長戦略：DX推進事業
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix



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

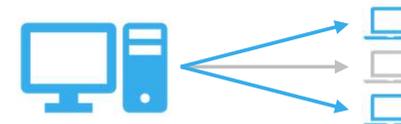
+

導入サポート
コンサルティング

無料

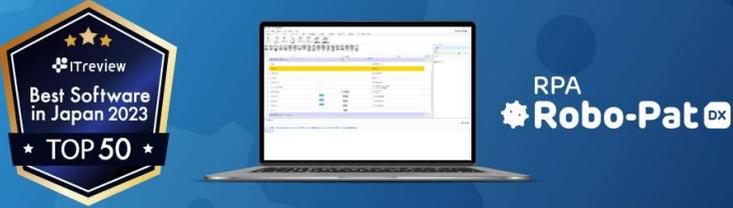
フローティングライセンス

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！

(レビューサイト「ITreview」／2023年5月24日)

3年連続 RPAロボパットDXが「BOXIL SaaS AWARD」を受賞

BOXIL SaaSセクション RPA部門で **1位**
導入事例セクション 医療業界部門で **1位**



BOXIL SaaS AWARD 2024
部門1位
BOXIL SaaSセクション

BOXIL SaaS AWARD 2024
部門1位
導入事例セクション

RPA
★ Robo-Pat DX

最も評価されているSaaSを表彰する

「BOXIL SaaS AWARD 2024」にて

BOXIL SaaSセクション RPA部門 **第1位**

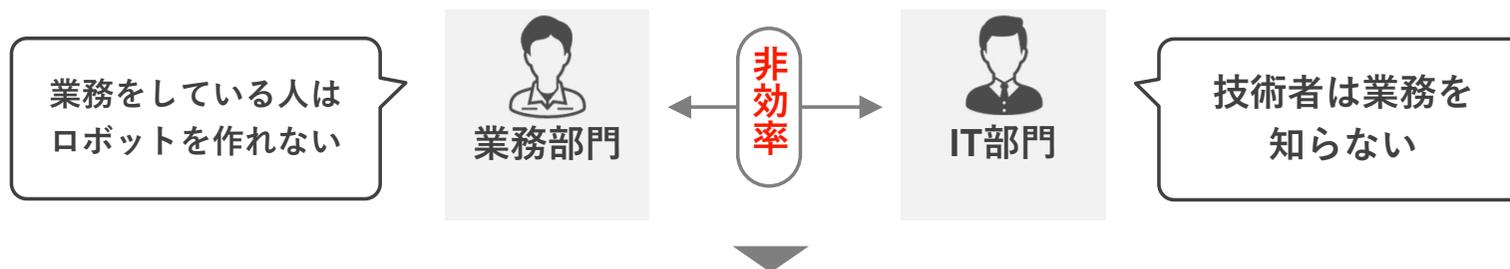
導入事例セクション 医療・製薬業界部門 **第1位**

(SaaS比較サイト「BOXIL SaaS (ボクシル サース)」／2024年3月5日)



パーソナルRPA

【従来のRPAの課題】 「ITスキルの高い技術者がロボットを作る」が前提



RPA 「ロボパットDX」は業務を知っている人が自分で作成できる
「パーソナルRPA」

RPA 「ロボパットDX」

- 各パソコンで利用可能
- プログラミングの知識は不要
- ユーザーが自分でロボットを作成できる
- 業務に応じて自分でロボットをカスタマイズできる

その他従来のRPA

- サーバーなど専門的なシステム環境が必要
- プログラミングの知識が必要
- 業務を直接担当していないIT部門がロボットを作成
- 業務変更に対してタイムリーに修正ができない



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

幅広い業種や企業規模に対応し、販路の拡大が進んでいます。



- ✓ 販売パートナー
- ✓ 紹介パートナー

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

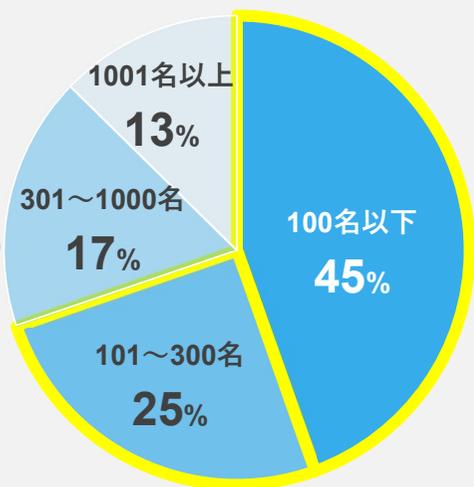
当社のアプローチ



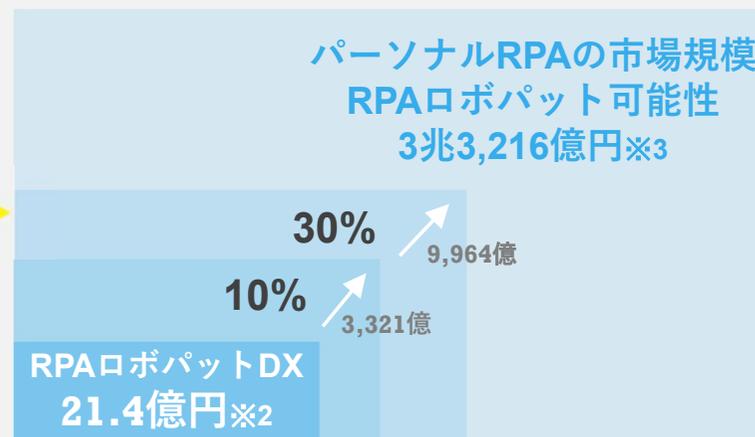
中小企業との実績も豊富なので現場の部署とのやりとりもスムーズに対応可

導入企業規模別割合

- ✓ 企業規模を問わず
(従業員300人以下で7割を占める)
- ✓ 業種、業界を問わず



RPA「ロボパットDX」 拡大の可能性※1



※1:下記に記載の計算方法により当社が推計しております

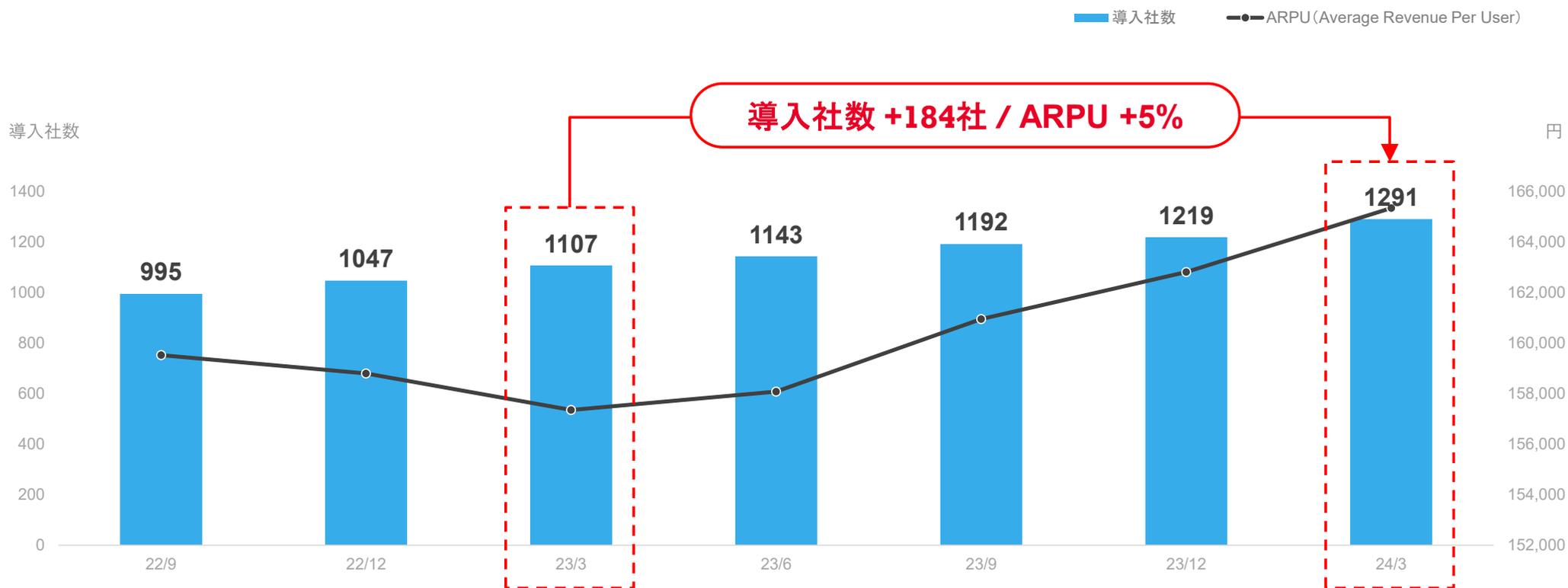
※2:当社2023年9月期DX推進事業売上高

※3:従業員数300名以下国内法人企業を「パーソナルRPA市場」と定義し、約173万社×RPAロボパットDX平均月額単価16万円×12ヶ月を乗じて算出



RPAロボパットDXの導入社数とARPU推移

導入社数は1,107社（23/3末）から1,291社（24/3末）と1年間で184社の純増（前年同期比+16.2%）、ARPUは157,887円（23/3末）から166,122円（24/3末）へ+5%の成長となりました。



今後のDX推進事業拡大戦略の進捗

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、新たな事業拡大機会を創出します。



提携先



税理士事務所
(士業)



ヤマダデンキ
(小売業)



Kintone
(情報・通信業)



ウィルオブ・ワーク
(人材派遣業)



あおもり創生パートナーズ
(地方銀行関連)



他業種共催セミナー

様々なルートからRPAロボパットDXの情報提供を展開中



Agenda

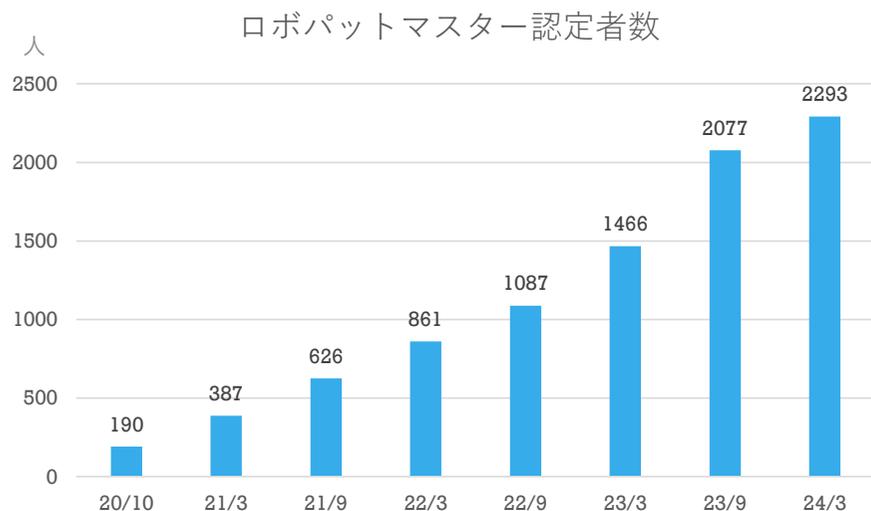
- 01 2024年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2024年9月期第2四半期業績
- 03 事業および成長戦略：DX推進事業
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix



導入企業様内における定着化とDX推進活動

チャーンレート **1%台**

- ・ロボパットマスター認定プログラムにて導入企業様内でロボット作成できるDX人材が増加
- ・トップマネジメントセミナー（既存顧客企業向け活用事例発表会）にて、RPAの活用事例とDX推進活動を共有



導入企業様の社内で『DX』化を促進するロボパットマスター認定者が2,293名となり、組織の定着化を推進中！



トップマネジメントセミナー

A社 生産管理部 グループリーダー様の講演内容

- ・17,280時間の業務をRPA化に成功
- ・ポイントは時間削減ではなく時間創出の視点
- ・DXに本気で取り組む人をいかに増やし、DX推進のスピードをどのように加速させたか

RPA活用の成果とDX推進活動の活発化について共有

RPA「ロボパットDX」の商品力強化

2023年10月 RPA「ロボパットDX」新バージョン ver.1.5をリリース



さらに直感的でわかりやすく 大幅アップデート

ユーザーモニター調査100名超、300時間を越えるテスト結果をもとに、より使いやすく操作感・デザイン性を向上いたしました。



新たな機能を選んで追加できる 「ライブラリ機能」を実装

ご要望が多かったGoogleスプレッドシートをより快適に操作できるコマンドを開発・リリースいたしました。



導入企業数
740社突破!
(2024年3月末)

一人ひとりの成長速度の違いに着目した

転職者『即戦力化』プラットフォーム

一般的なeラーニングとは一線を画したオンボーディングDX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



HR DX

Smart Boarding : 即戦力化のしくみ

Smart Boarding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として、月間3,000人以上の方が常時参加していただいています。

繰り返しINPUT



指示受け
の動画を見て



ヒアリング力強化
の動画を見て



7つのマネジメントスキル 質問する
の動画を見て

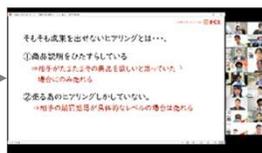


人を惹きつける大將軍とは
の動画を見て

何度でもOUTPUT



指示受け・報告レッスン
の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
の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
の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
のオンライントレーニングを受ける

Smart Boardingの外部評価

Smart Boardingは口コミサイト「BOXIL SaaS」にて、BOXIL SaaS AWARDを連続受賞しています。

チャーンレート **1%台**



BOXIL SaaS AWARD 2021 Autumn

人事・給与部門受賞

BOXIL SaaS AWARD 2021 Autumn

人事・給与 部門受賞

BOXIL SaaS AWARD 2022

BOXIL SaaS AWARD 2022

人事・給与 部門選出

BOXIL SaaS AWARD Autumn 2022

eラーニング部門

「Good Service」受賞



BOXIL SaaS AWARD Autumn 2023

eラーニング(システム)部門

「Good Service」受賞



BOXIL SaaS AWARD Winter 2023

eラーニング(システム)部門

「Good Service」受賞

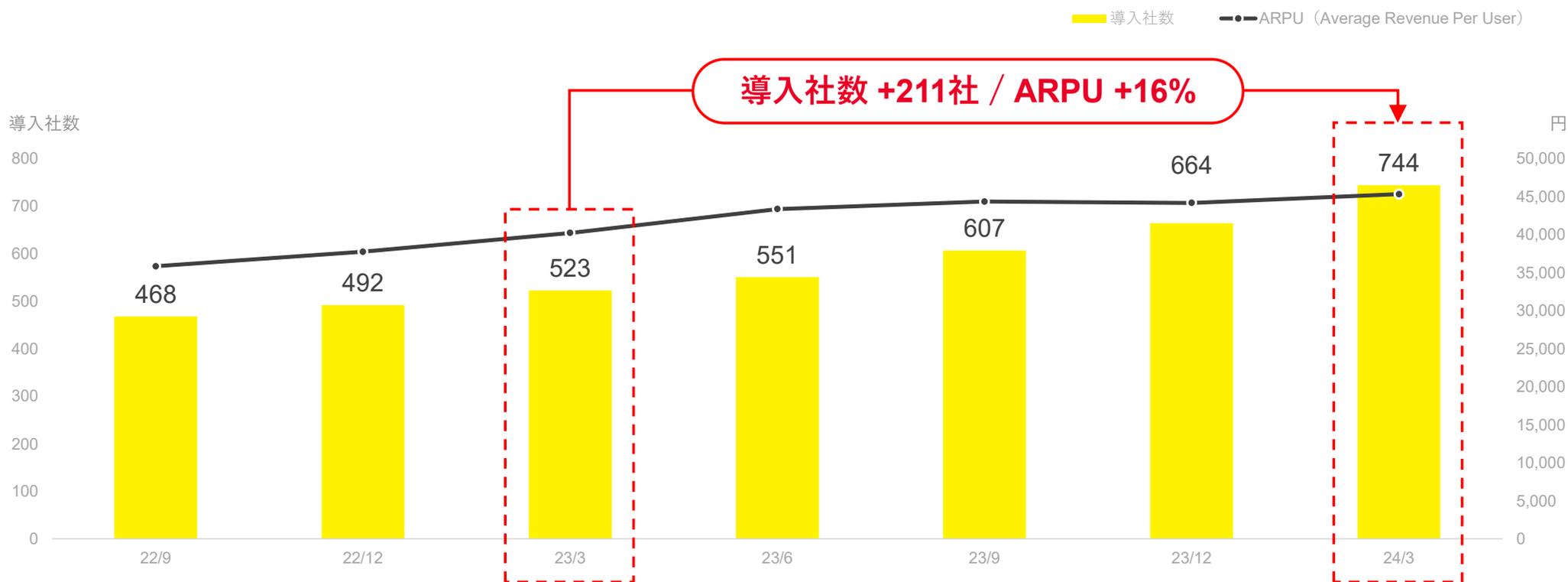
「カスタマイズ性No.1」受賞





Smart Boardingの導入社数とARPU推移

導入社数は523社（23/3末）から774社（24/3末）と1年間で221社の純増（前年同期比+42.2%）、ARPUは41,910円（23/3末）から48,792円（24/3末）へ+16%の成長となりました。





コスモトピア社の概要

2024年1月4日より連結子会社化

会社概要



- 設立 | 1982年
- 本社 | 大阪府大阪市淀川区西中島
- 年間売上 | 約2億円 (2023年3月期)
- 従業員数 | 24名
- 事業内容 | 学力向上支援ソフトウェアの企画 / 開発 / 販売事業

主要商品



小中学生向けデジタル教材



シニア向け生涯学習コンテンツ

導入校数 (公教育・私塾)



小中学校 **600**校超



私塾 **400**校超

対象 / サービス



小中学校・教育委員会

小学校・中学校向け学力向上支援教材



学習塾

小中高生向け主要教科に対応する自立学習総合支援システム



その他教室ビジネス事業者など

ICT教材を活用したシニア向け教育コンテンツ



コスモトピア社とFCEのマーケットにおけるシナジー

コスモトピア社とFCE相互の商品を展開することで、短期的には販路が広がります。中期的には7つの習慣J®やフォーサイトの活用により自立した状態の中で、みんなの学習クラブ・Selfeeによる自立学習を促す教育・学習メソッドの確立へ繋げていきます。

短期シナジー

株式会社
日本コスモトピア

小中学校：600校超／私塾：400校超

科目教育 **Selfee** みんなの学習クラブ®

クロスセル

主体性教育 **7つの習慣J** アクティブラーナー育成授業
フォーサイト アクティブラーナーの資質を引き出す

小中学校：1,000校

FCE
Future Created by Entrepreneurs

中期シナジー

株式会社
日本コスモトピア

Selfee みんなの学習クラブ®
7つの習慣J® アクティブラーナー育成授業
フォーサイト アクティブラーナーの資質を引き出す

主体性教育×科目教育
パッケージ化
(教育・学習メソッドの確立)

FCE
Future Created by Entrepreneurs



コスモトピア社の3ヵ年事業・シナジー展開イメージ

1年目はコスモトピア社単体の体制構築やシナジー創出のための種まき、2年目はFCEとの連携によるシナジー発現、3年目に安定的な収益構造の確立を目指します。



1年目(2024.1~2024.9)

体制構築フェーズ

- ・クロスセルを開始
- ・商品力向上に向けた投資
- ・間接部門や社内インフラの共通化等による効率化を推進



2年目(2024.10~2025.9)

シナジー発現フェーズ

- ・着実な営業先開拓や入札案件獲得により増収に寄与
- ・FCEとの連携強化
- ・フォーサイトアプリとコスモトピア商品の連携（共同開発）

3年目(2025.10~2026.9)

業績拡大フェーズ

- ・主体性教育×教科教育のパッケージ化（教育・学習メソッドの確立）
- ・安定的な収益性構造の確立

コスモトピア社のシナジー展開の状況

2024年1月4日より連結子会社化し、スピーディーな統合や連携を進めています。



1年目(2024.1~2024.9)

体制構築フェーズ

- ・クロスセルを開始
- ・商品力向上に向けた投資
- ・間接部門や社内インフラの共通化等による効率化を推進

統合の状況

- ・ 共通の社内インフラ整備の完了
- ・ 連結会計の体制整備の完了
- ・ 朝礼にて理念や価値観の浸透
- ・ 営業連携の開始
- ・ オフィス統合によるコストダウンの検討
- ・ コスモトピア社の商品の機能強化

等



生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート」

2023年11月よりトライアル始動した 生成AIプロンプトプラットフォーム「ChatFCE」を「FCEプロンプトゲート」へと名称を変更。
タレントとして活躍する山崎怜奈さん※をイメージキャラクターに起用し、本格展開を開始。

AIプロンプト 8 + 1 の公式

 **FCEプロンプトゲート**



※：1997年5月21日生まれ、東京都江戸川区出身、慶應義塾大学卒業。2022年に乃木坂46を卒業。
TOKYO FM『山崎怜奈の誰かに話したかったこと。』などでラジオパーソナリティを務める他、歴史好きとしても知られており、クイズ番組や教育番組にも多数出演。
『歴史のじかん』（幻冬舎）の出版をきっかけに、エッセイの連載を持っている。

「FCEプロンプトゲート」事業

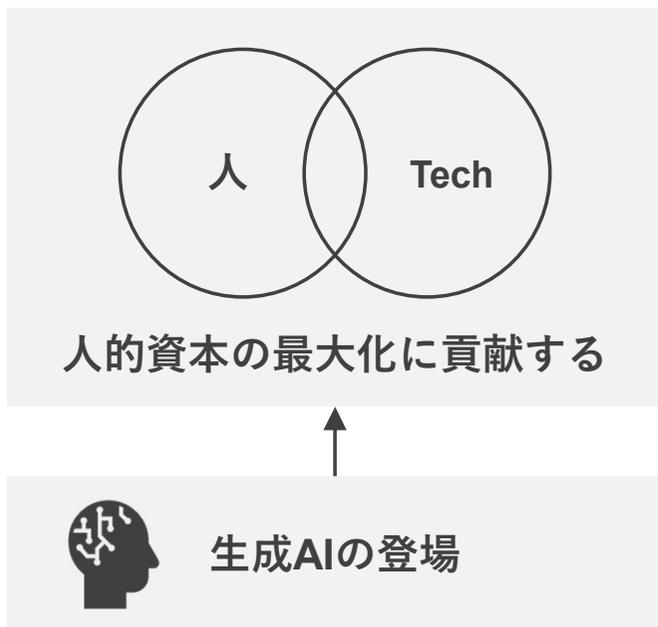
FCEプロンプトゲートは、生成AIを活用し、プロンプトエンジニアを育成できるプラットフォームを月額定額で提供するサービスです。

監修：「シュンスケ式」として国内プロンプトのノウハウ発信に定評のある林 駿甫氏、ChatGPT研究所の石川 陽太氏

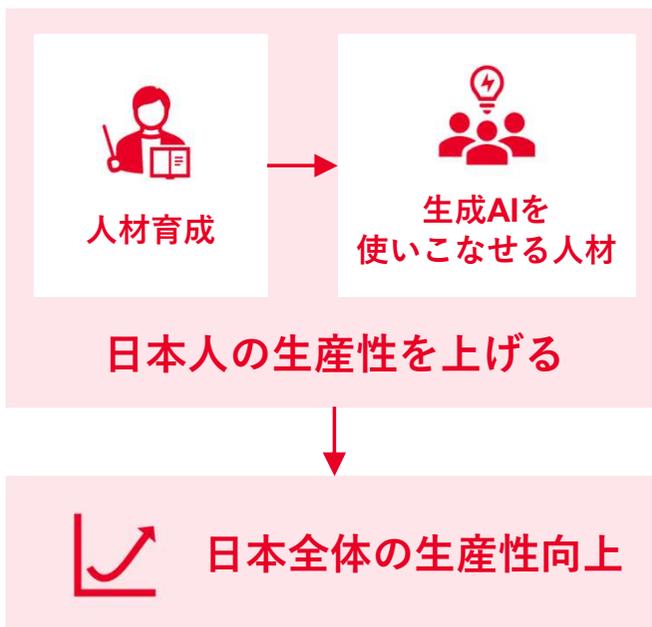
これからの人的資本の最大化

FCEプロンプトゲートでできること

これまで



これから



- eラーニング形式で必須スキルを学び、資格がとれる
- プロンプトを作る補助ツールとなる
- プロンプトの保存や共有ができる
- プロンプトのテンプレートを使用できる

FCEプロンプトゲートの特徴

動画で「AIプロンプト8+1の公式」の基礎を学び、テンプレート機能でプロンプトを作成し、データベースで管理・共有することができます。

基礎学習コンテンツ



- ▶生成AIの基礎的な公式・使い方を学習するコンテンツを搭載
- ▶的確なアウトプットを導く、プロンプトの制作が可能

プロンプトの管理



- ▶個人が制作したプロンプトを社内一括管理・共有できるデータベース機能を搭載
- ▶社内全体のプロンプトの作成スキルの向上を実現

テンプレートDB



- ▶独自プロンプトの管理
- ▶「営業」「マーケティング」「文章生成」「SNS」など汎用性の高いプロンプトテンプレートを100個以上搭載



「FCEプロンプトゲート アカデミック」の導入校が決定！

早稲田摂陵高等学校、岡山学芸館高等学校、岡山学芸館清秀中学校・高等部へ生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート アカデミック」の導入が決定しました。

(2024/4/24開示)



教員向けに導入



「座席表や学級通信をつくる」
「課題を作成する」等の
教員の校務・教務



「探究授業に使える探究パック」 「自己推薦文の添削」 「大学入試の模擬面接対策」等の生徒向け業務

まずは当社のお客様である全国の約1,100校の学校に導入を進めていくと同時に、全国の教育委員会および小中高合計35,000校を対象に「FCEプロンプトゲート アカデミック」の提案も開始いたします。

(開示文書)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/591f3127/ad80/4295/8bda/ed48f2346ebd/140120240424575124.pdf>

FCEプロンプトゲートの拡大戦略

当社グループの顧客基盤の活用と代理店網の構築により、FCEプロンプトゲートの拡大を加速します。

営業基盤の活用



直販を先行開始。生産性改善というテーマ性も同じく、早期導入が見込まれる

代理店網の構築



直販と並行して代理店網を構築します



Agenda

- 01 2024年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2024年9月期第2四半期業績
- 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
- Appendix



3カ年計画数値（2023年9月期～2025年9月期）（2023年5月24日開示）

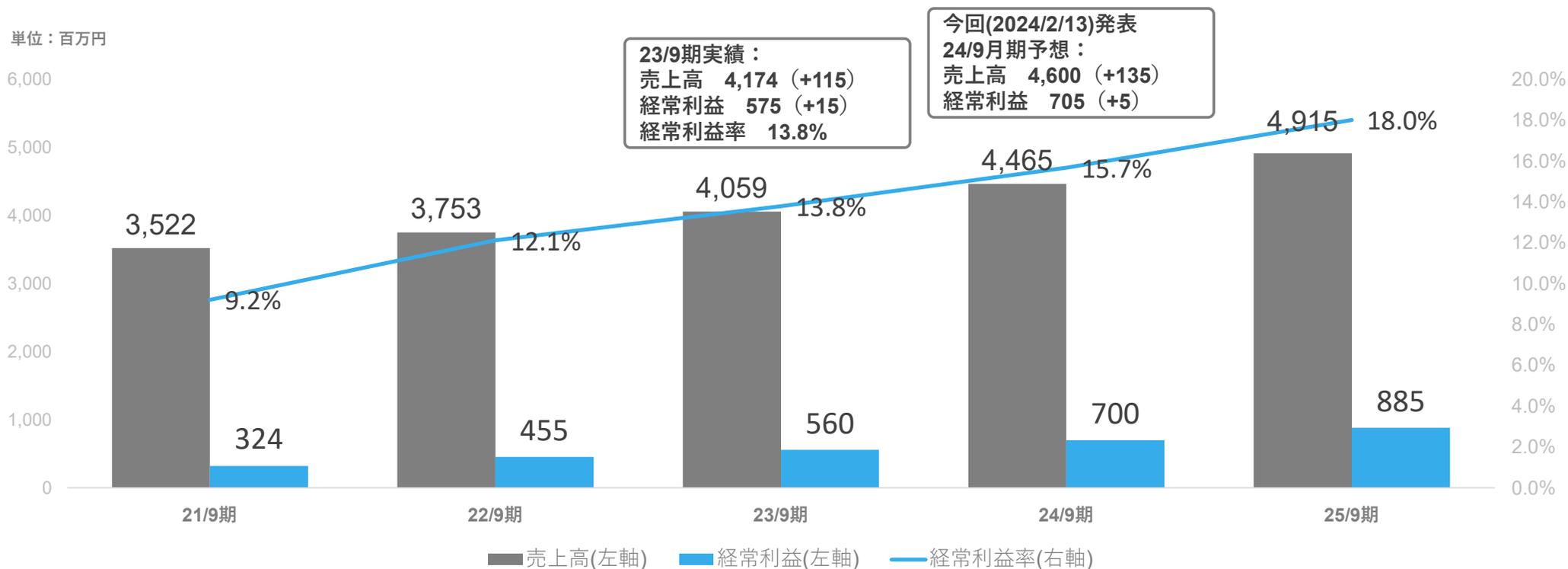
売上高

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





3カ年計画事業戦略サマリと重要KPI (2023年5月24日開示)

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



IR information



本説明資料やその他IRに関するご意見やご質問は、
メール・IRお問い合わせフォーム・IR公式 X (Twitter) より
お問い合わせください。

ir@fce-hd.co.jp



コーポレートサイトでは、決算説明資料・Q & Aの採録他、
アナリストレポート等もご覧いただけます。

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



公式の X (Twitter) では適宜情報発信をしております。

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。