

2025年9月第2四半期 決算説明補足資料



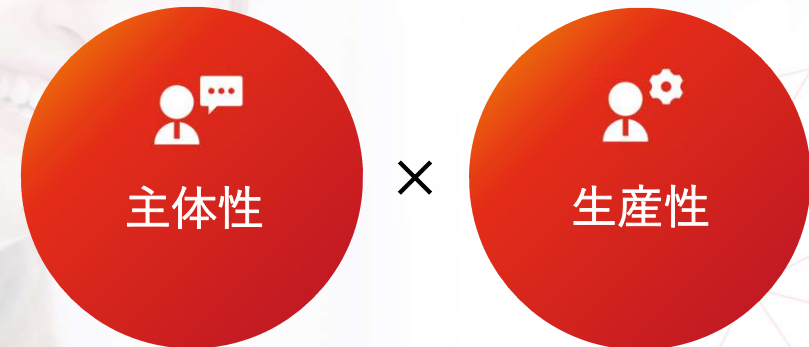
株式会社FCE
2025年5月14日
東証スタンダード
証券コード：9564



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

※2025年5月14日より「『人』×『Tech』で人的資本の最大化に貢献する」から「『主体性』×『生産性』で人的資本の最大化に貢献する」へミッションの表現を変更いたしました

会社概要

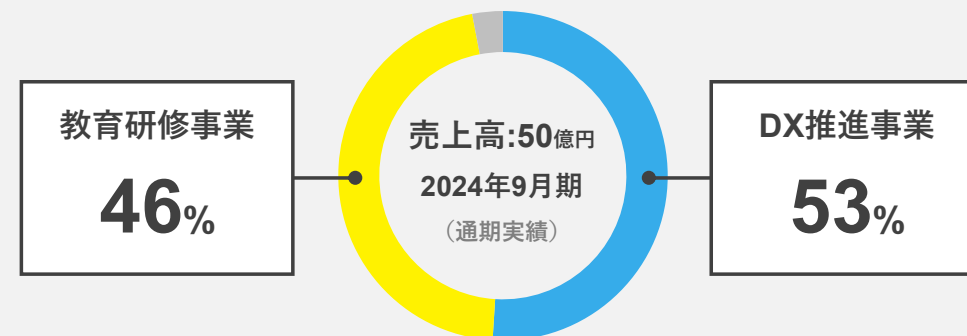
会社名 | 株式会社 FCE 証券コード：9564

設立 | 2017年4月21日
グループ創業2004年2月19日

従業員数 | 270名

※ 2025年4月1日現在

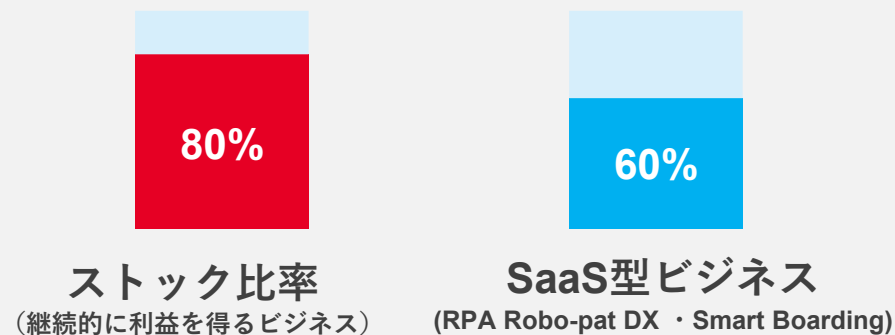
事業ポートフォリオ



主要な事業（事業セグメント）



売上構成（2024年9月期 売上高50億円の割合）





エグゼクティブ・サマリー①

2025年9月期第2四半期業績

売上高

3,012百万円 (前年比+26.2%) 

通期予想5,750百万円
(進捗率52.4%)

経常利益

666百万円 (前年比+24.6%) 

通期予想915百万円
(進捗率72.8%)

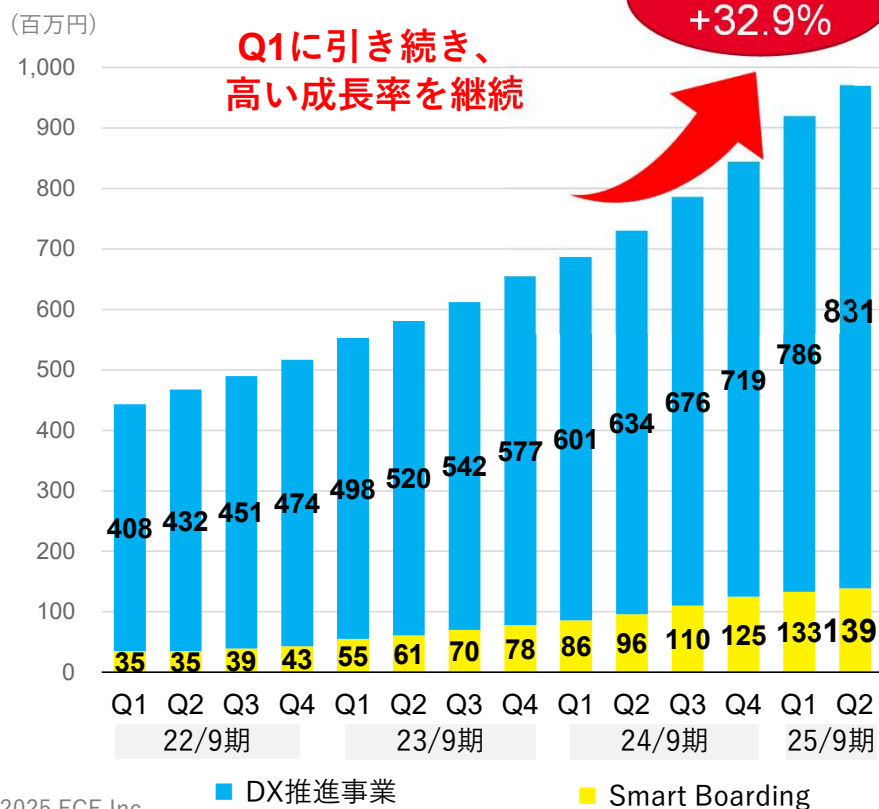
トピックス

- ▶ 株式分割 (2025年2月20日開示)
- ▶ 「7つの習慣×セルフコーチング」の業務提携契約
TAC株式会社 (証券コード: 4319) / 株式会社リンクアンドモチベーション (証券コード: 2170) のグループ会社である株式会社リンクアカデミー / 株式会社セイファート (証券コード: 9213)
- ▶ リンクアンドモチベーション社との業務提携の進捗
- ▶ チェンジホールディングス (証券コード: 3962) と M&Aプロセスアウトソーシング (MPO) に関するコンサルティング契約を締結 (2025年4月30日開示)

エグゼクティブ・サマリー②

RPAを活用したDX支援SaaS「ロボパットDX」及び社員教育のSaaS「Smart Boarding」を提供する
SaaS型のビジネスが順調な成長を継続しており、引き続き、当社収益の中核を担う

SaaS型ビジネス四半期推移



DX推進事業 売上高

▶ 四半期売上高 (25/9期Q2)

831 百万円

前年同期比 +31.1% ↑

▶ ハイライト

- ✓若手社員の早期活躍もあり、高い成長率を継続
- ✓チャーンレートは低位維持、導入社数も順調に増加 (2025年1月末時点で1600社突破)
- ✓紹介パートナーの拡大
- ✓部門間の顧客紹介が加速

Smart Boarding 売上高

▶ 四半期売上高 (25/9期Q2)

139 百万円

前年同期比 +43.9% ↑

▶ ハイライト

- ✓Smart Boarding戦略の転換 (仔細後述)
- ✓体制強化により、成長を継続
- ✓チャーンレートは低位維持、直販における導入社数が順調に増加
- ✓機能追加によるARPU向上を企図する

KPIサマリー

SaaS型ビジネス MRR ※1

320 百万円
(前年比 +27.8%)

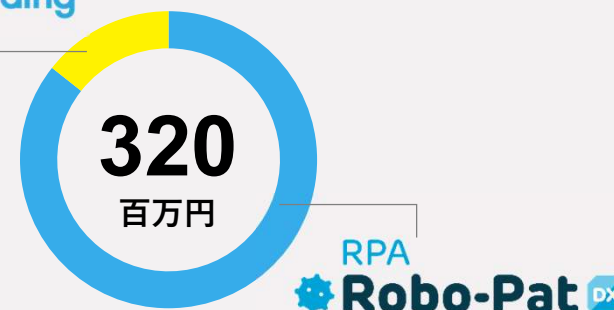
RPA
Robo-Pat DX

274 百万円

Smart Boarding

46 百万円

Smart Boarding



導入企業数

RPA
Robo-Pat DX

1,628 社
(中経※4進捗率 93.6%)

Smart Boarding

1,149 社
内直販716社 (前年比 +29.0%)

ARPU ※2

RPA
Robo-Pat DX

165 千円
(前年比 +0.3%)

Smart Boarding

55 千円 ※3
(前年比 +10.9%)

※1：MRR（Monthly Recurring Revenue）2025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）2025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：Smart Boarding 直販の1導入社あたりの売上平均金額

※4：2024年11月26日に開示した「3カ年重要KPI目標」の25/9期末の導入社数計画を指します



Agenda

- 01 2025年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2025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

株式分割

2025年3月31日を基準日とし、株主名簿に記録された株主様の所有する普通株式を1株につき2株の割合をもって分割いたしました。（2025年2月20日開示）

株式分割の概要

■株式分割の割合：

1株につき2株の割合をもって分割 1 ■ — [■ ■] 2

■基準日：2025年3月31日

■効力発生日：2025年4月1日

■配当について：

2025年9月期(予想)については、年間配当金は7円00銭となります。

■株主優待制度について：

株式分割の効力発生日以降の制度内容・保有株式数基準につきましては、決定次第開示をさせていただく予定です。



・当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることによって、投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を図ります。

・株式分割により投資しやすい環境を整えるとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期的な株式価値向上に努めます。

詳細は、適時開示をご参照下さい。

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/15f3ff36/cc21/4755/be4a/5c4c949064dd/140120250219579033.pdf>

「7つの習慣×セルフコーチング」の業務提携



TAC株式会社※1

会計士や司法書士、公務員、教員をはじめ、高い専門性をもつ資格取得を目指すTAC社の受講者に対して、目標達成へ導くスキルである当社のプログラムを提供します。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000305.000029370.html>



資格スクール「大栄」※2

年間約1万人の受講者が本プログラムを受講し、目標達成に向けた戦略的かつ主体的な学習習慣を確立することで、資格取得の成功率向上を目指します。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000306.000029370.html>



株式会社セイファート※3

美容専門学校の96%に相当する264校との取引実績を持つセイファート社のネットワークを通じて、美容師や美容学生のマインド教育やコミュニケーションスキルの向上を目指します。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000308.000029370.html>

※1：TAC株式会社（東京証券取引所スタンダード市場、証券コード：4319）

会計や法律、金融、公務員、教員、といった専門性の高い学びを提供、年間延べ受講者数約20万人、直営校22拠点と有力地方都市に提携校11拠点という幅広い顧客基盤を保有している企業

※2：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、証券コード：2170）のグループ会社である株式会社リンクアカデミーとの業務提携

※3：株式会社セイファート（東京証券取引所プライム市場、証券コード：9213）広告求人サービス、紹介・派遣サービス、教育（その他）サービスを展開している企業

リンクアンドモチベーション社※との業務提携の進捗

大手企業向けに
「RPA Robo-Pat DX」「FCEプロンプトゲート」を販売



大手企業を中心に約**1,500**社

- ▶リンクアンドモチベーション社内での「RPA Robo-Pat DX」活用によるDX推進が加速
- ▶リンクアンドモチベーション社からの顧客紹介を受け、紹介企業への提案が好調に進捗

小・中・高校生・大学生・社会人向け
「7つの習慣J®」「7つの習慣×セルフコーチング」
販売に向けての商品パッケージ展開開始



アクティブラーナー育成授業
7つの習慣J
7つの習慣
×
Self Coaching



キャリアスクール
事業
年間延べ受講者数
約**26,500**人

学習塾事業
年間延べ受講者数
約**1,700**人

第1の習慣
×
Self Coaching



資格スクール 大栄
年間受講者数
約**10,000**人

「『主体性』 × 『生産性』 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



チェンジホールディングス社※とMPOに関するコンサルティング契約を締結

(2025年4月30日開示)

**FCE、チェンジホールディングスと
M&Aプロセスアウトソーシング(MPO)に
関するコンサルティング契約を締結**



**～中長期において非連続な成長の実現に向け、
戦略的なM&A推進体制を強化～**



詳細は、適時開示をご参照下さい。

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/88ca2843/580f/4829/9b1b/6d4fc235db08/140120250430527143.pdf>

※：株式会社チェンジホールディングス（東京証券取引所プライム市場、証券コード：3962） NEW-ITトランスフォーメーション事業およびパブリテック事業にて生産性向上と付加価値向上やDXと地方創生を展開する企業です。



Agenda

- 01 2025年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2025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

2025年9月期 第2四半期 | 決算概要

売上高

第2四半期の売上高はDX推進事業・教育研修事業ともに増収となり、前年同期比で**26.2%**の増収

経常利益

第2四半期の経常利益は主にSaaS型ビジネスの増収の影響により、前年同期比で**24.6%**の増益

単位：百万円	2024年9月期		2025年9月期 上期				2025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	1,347	2,387	1,637	3,012	+289 (+21.5%)	+625 (+26.2%)	5,750	52.4%
営業利益	358	530	400	649	+41 (+11.7%)	+118 (+22.3%)	900	72.1%
経常利益	360	534	410	666	+50 (+13.9%)	+131 (+24.6%)	915	72.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	233	345	281	456	+47(+20.2%)	+111 (+32.2%)	630	72.5%
EBITDA※	372	554	422	691	+50(+13.5%)	+137 (+24.8%)	971	—
経常利益率	26.7%	22.4%	25.1%	22.1%	▲1.7%pts	▲0.3%pts	15.9%	—

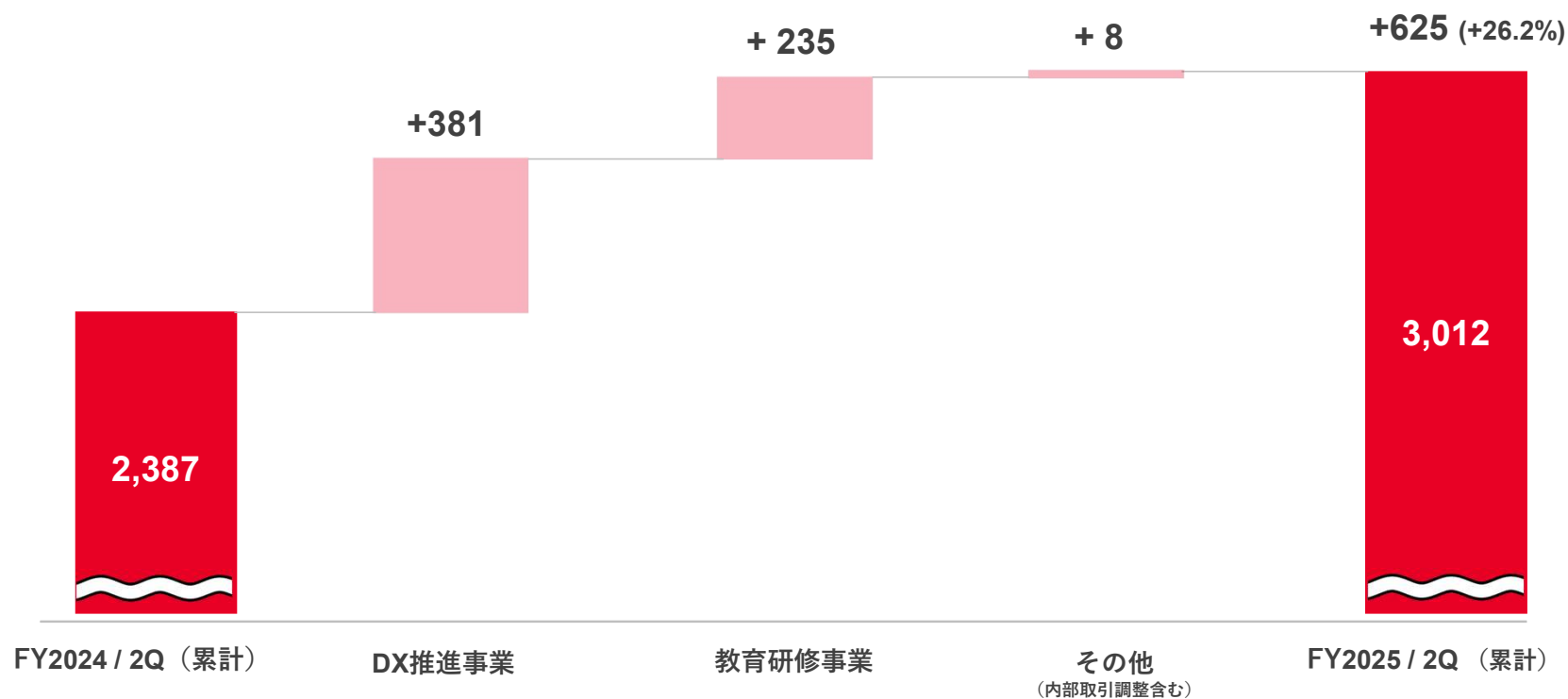
単位：百万円（百万円未満切捨て）

※ EBITDA=営業利益+償却費（減価償却費+のれん償却+保証金償却+長期前払償却）

2025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

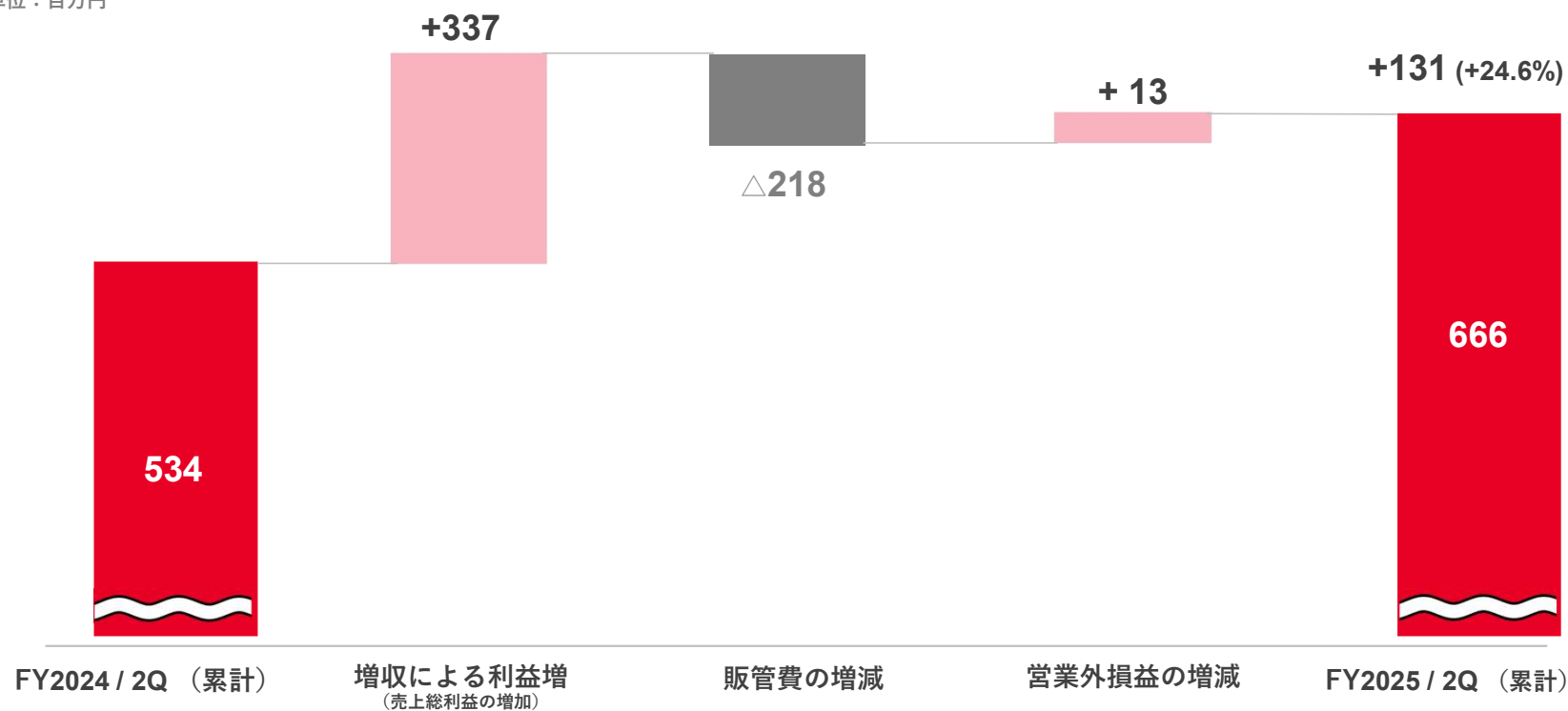
単位：百万円



2025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
販管費の増加は主にSaaS型ビジネスの人員増や新規事業投資（人件費）などが挙げられる

単位：百万円



バランスシートの概況

単位：百万円	2024年9月末	2024年12月末	2025年3月末	増減 (前年度末24/9比)	
現金及び預金	2,597	2,417	2,467	△129	賞与支払や未払金の支払い等 もあり、現金及び預金は △129百万円
その他流動資産	1,227	772	984	△243	預け金△499百万円 ※リンクアンドモチベーション社の株 式購入にかかる預け金（投資有価証券 に振り替え）
流動資産合計	3,825	3,190	3,452	△373	
固定資産合計	1,252	1,632	1,566	+313	投資有価証券+256百万円
資産合計	5,078	4,822	5,018	△59	
負債合計	1,706	1,449	1,430	△276	賞与引当金 △143百万円 契約負債 △188百万円など
株主資本	3,354	3,400	3,684	+330	
その他純資産項目	17	△26	△96	△113	
純資産合計	3,371	3,373	3,588	+216	純利益+325百万円 その他有価証券評価差額金 △113百万円など
負債純資産合計	5,078	4,822	5,018	△59	
自己資本比率	66.4%	69.9%	71.5%	+5.1% pts	



Agenda

- 01 2025年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2025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



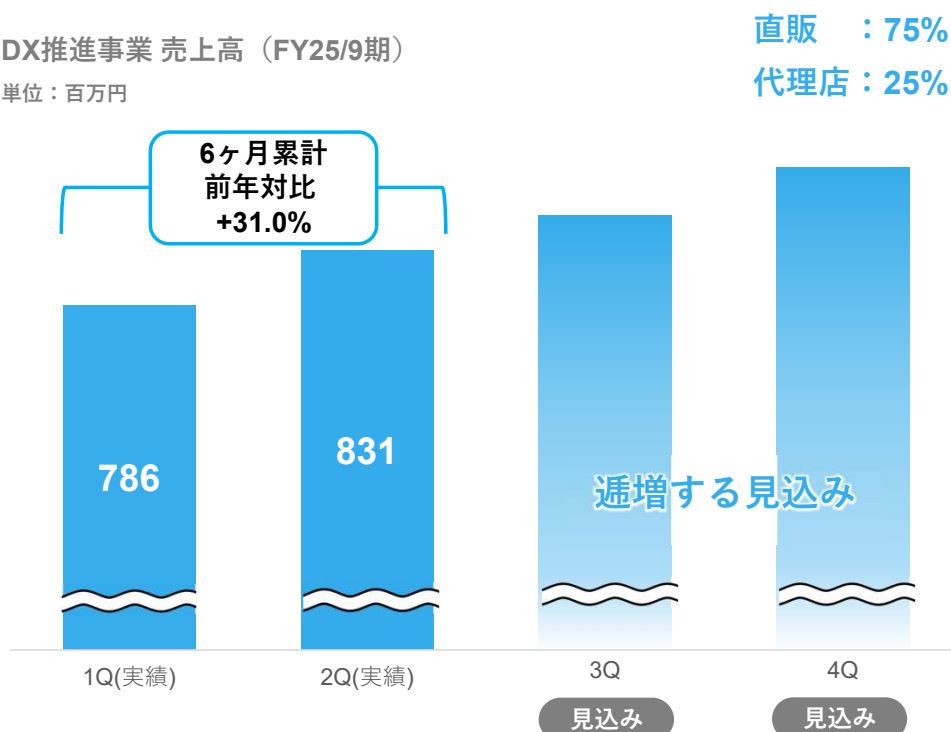
2025年9月期 第2四半期

DX推進事業の業績と主要KPI

- 売上高は前年対比（6ヶ月累計）+31.0%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2025年3月末時点で1,628社に到達（2025年4月単月は44社増加）

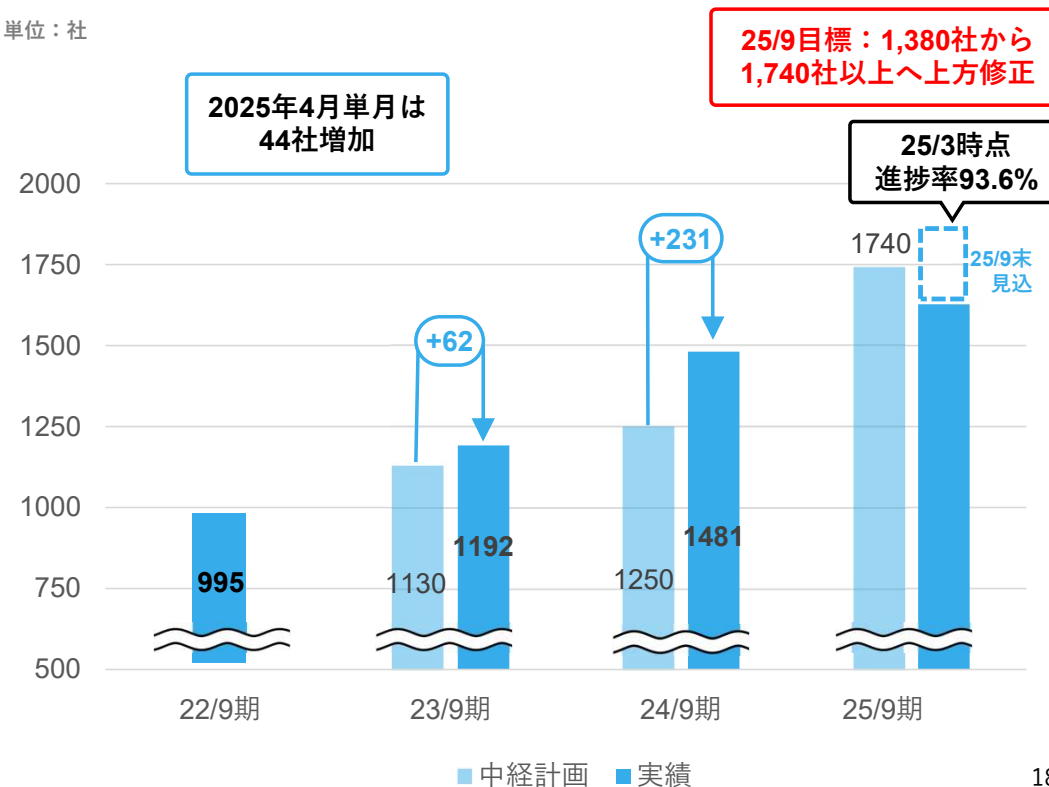
DX推進事業 売上高（FY25/9期）

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）

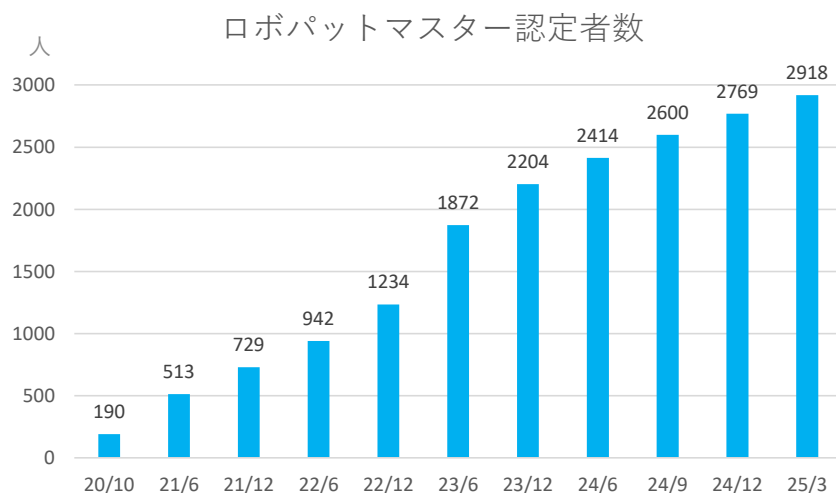
単位：社





導入企業様内における定着化とDX推進活動

- ・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



チャーンレート **1%台**



トップマネジメントセミナー（2月20日開催予定）
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

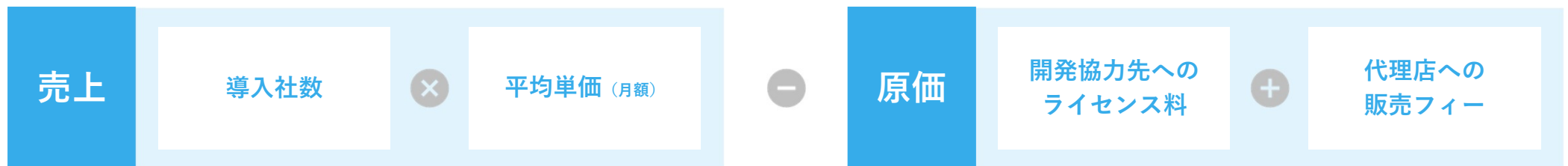
導入企業様の社内で『DX』化を促進するロボパットマスター認定者が2,900名を超え、組織の定着化を推進中！

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」

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

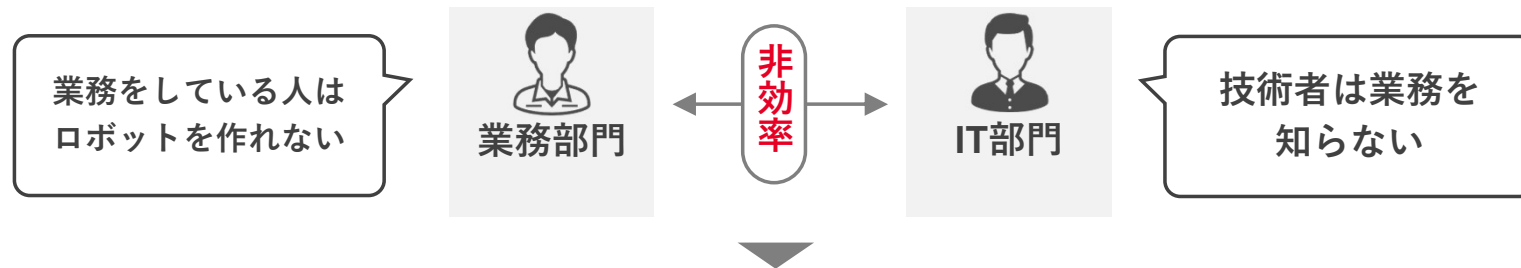
ライセンスの種類 / 料金体系



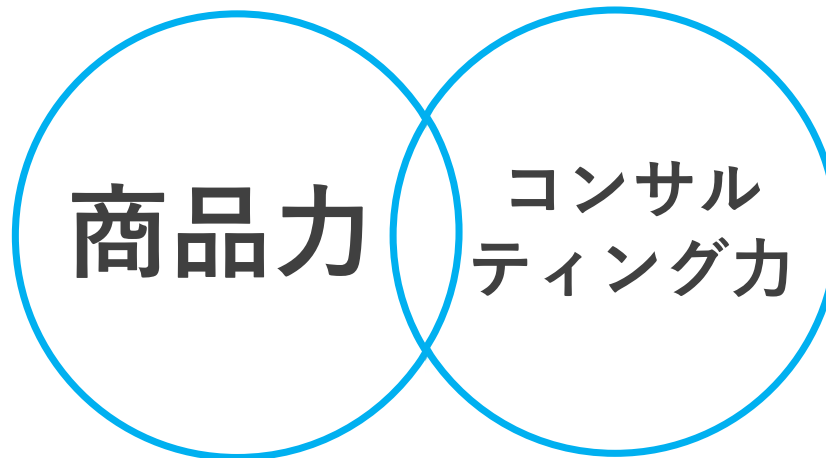


RPA「ロボパットDX」の特徴

【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」の外部評価



RPA
★Robo-Pat DX

RPAロボパットDXが『最強ITツール』として

2023年 **第1位**
(約7,300製品中)

2024年 **第2位**
(約10,000製品中)

を獲得!

ITreview
Best Software
in Japan 2024

★ TOP 50 ★

昨年の1位に続き、2位にランクイン
ITreview Best Software in Japan 2024
「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 2024
「ユーザーが選ぶ【最強ITツール】ランキング50」にて

約10,000製品中、第2位を獲得!

(レビューサイト「ITreview」／2024年6月12日)



FCE RPA
★Robo-Pat DX

BOXIL SaaS
AWARD 2025

部門1位
BOXILセクション

4年
連続

RPA ロボパット DXが
「BOXIL SaaS AWARD 2025」にて

BOXIL セクションRPA部門で
1位に選出!

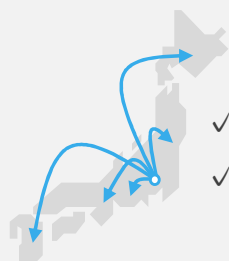
最も評価されているSaaSを表彰する「BOXIL SaaS AWARD 2025」にて

BOXIL SaaSセクション RPA部門 第1位

(SaaS比較サイト「BOXIL SaaS (ボクシル サース)」／2025年3月5日)

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

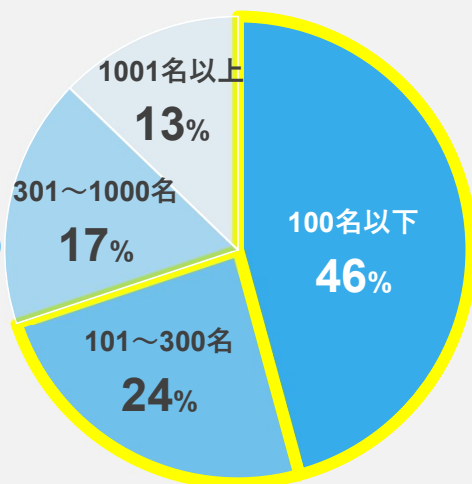
当社のアプローチ



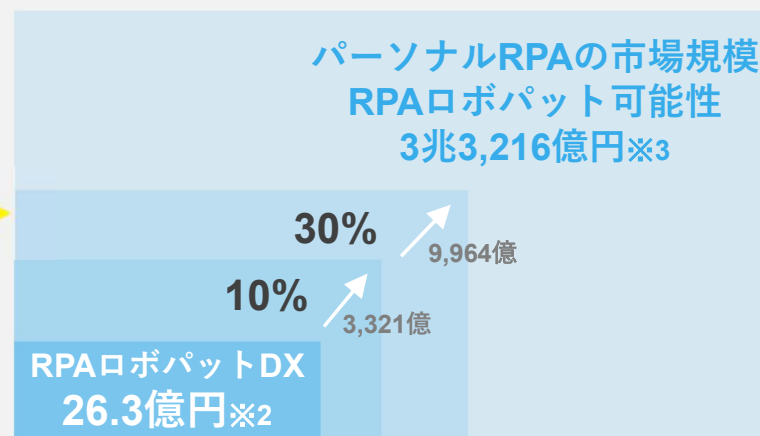
中小企業との実績も豊富なので現場の部署とのやりとりもスムーズに対応可

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2024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

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



Kubell
(旧 Chatwork株式会社)



四国銀行
(地方銀行)



税理士事務所
(士業)



クリーク・アンド・リバー
(DX推進窓口)



Kintone
(情報・通信業)



ヤマダデンキ
(小売業)



**あおもり創生
パートナーズ**
(地方銀行関連)



ウィルオブ・ワーク
(人材派遣業)

様々なルートからRPAロボパットDXの情報提供を展開中

RPA「ロボパットDX」の機能強化 ～AI機能を搭載～

新たにAI機能を搭載した「AIオプション」をリリース（2025年4月18日開示）
より簡単に、よりスピーディーにお客様の業務自動化を実現します。



The graphic features a blue background with a white banner at the top. On the left of the banner is the RPA logo (a stylized 'R' with red and blue diagonal bars). In the center of the banner is the text 'RPA Robo-Pat DX が「AI」を搭載！' with a gear icon next to 'Robo-Pat'. On the right of the banner is the FCE logo (a red globe icon and the text 'FCE Future Created by Enterprises'). Below the banner, the text '「AI文字入力アシスト」' and '「AI作成アシスト」機能に' are highlighted in yellow. Below that, the text 'よりさらに便利にバージョンアップ！' is written in white. To the right of this text is an image of a laptop displaying a software interface with a table. At the bottom of the graphic, the text '業務自動化の可能性をさらに広げる「AIオプション」を順次リリース' is written in white.

RPA Robo-Pat DX が「AI」を搭載！

「AI文字入力アシスト」
「AI作成アシスト」機能に
よりさらに便利にバージョンアップ！

業務自動化の可能性をさらに広げる「AIオプション」を順次リリース

リリース内容：<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/4da0aec5/243c/4fcd/8663/172f22f4c8a3/140120250418518365.pdf>



Agenda

- 01 2025年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2025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



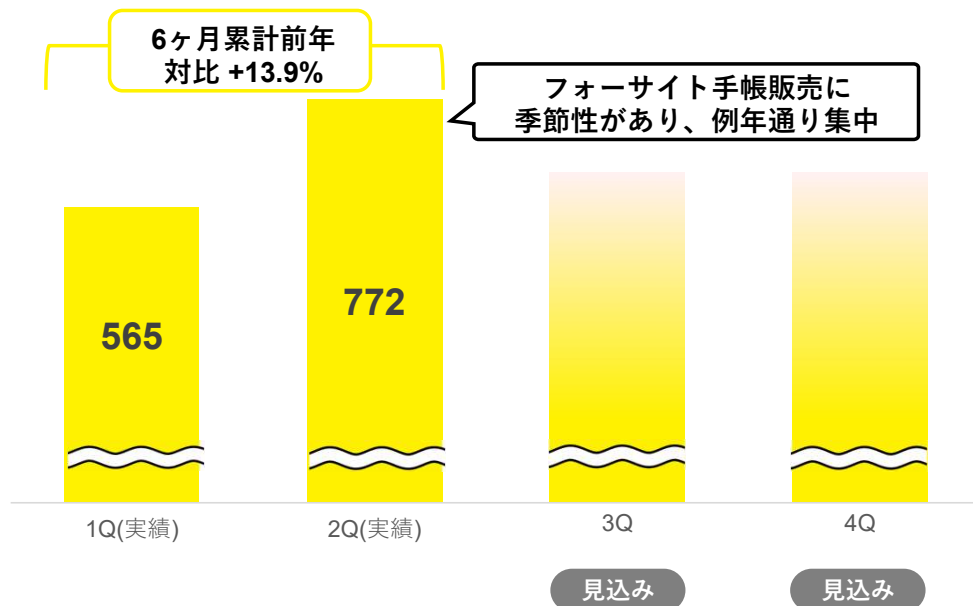
2025年9月期 第2四半期

教育研修事業の業績

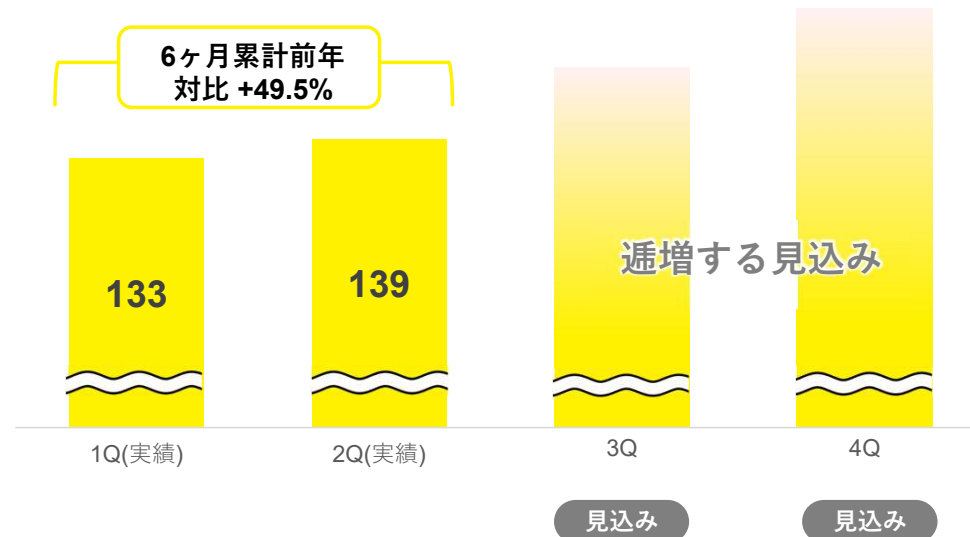
- 主に研修事業のSmart Boardingの増収により、教育研修事業として前年対比（6ヶ月累計）+13.9%での着地
- 学校向けフォーサイト手帳販売は季節性があり、例年通り2Qに売上が積み上がる
- 注力事業であるSmart Boardingの売上高は前年対比（6ヶ月累計）+49.5%での着地

教育研修事業 売上高（FY25/9期）

単位：百万円



Smart Boarding 売上高（FY25/9期）



研修事業 | Smart Boarding

Smart Boardingは、人材育成課題を解決する顧客満足度No.1のHR×DXソフトウェア



OJTも研修もeラーニングも「社員教育」をこの1つで実現

チャーンレート **1%台**※



▶ BOXIL SaaS AWARD※受賞歴（抜粋）

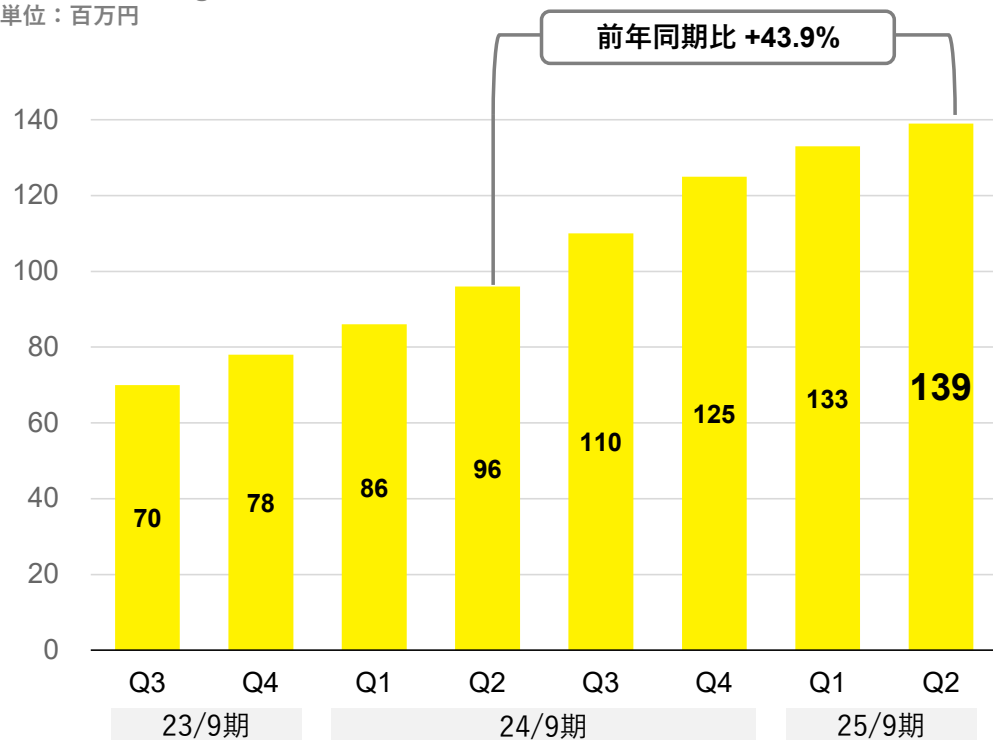
- SaaS Award 2024 Winter eラーニング(システム)部門「Good Service」受賞
- SaaS Award 2023 Winter eラーニング(システム)部門「Good Service」受賞
「カスタマイズ性No.1」受賞
- SaaS Award 2022 Autumn eラーニング部門「Good Service」受賞
- SaaS Award 2021 Autumn 人事・給与部門受賞

※BOXIL SaaS AWARDは、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」に掲載されている約3,000サービスの中から優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベント

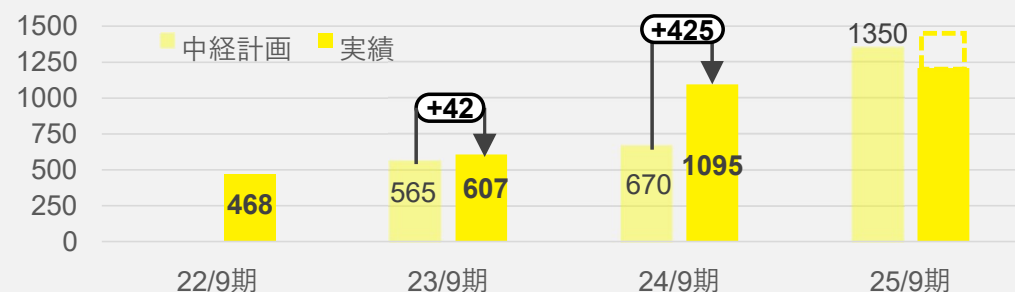
Smart Boardingの業績と主要KPI

- Smart Boardingの売上高は前年同期比では+43.9%での着地
- Smart Boardingの導入社数は2025年3月末時点で1,149社(うち、直販716社)
- Smart Boardingの戦略転換に伴い、KPI目標数値を直販のみを対象とした導入社数800社へ変更

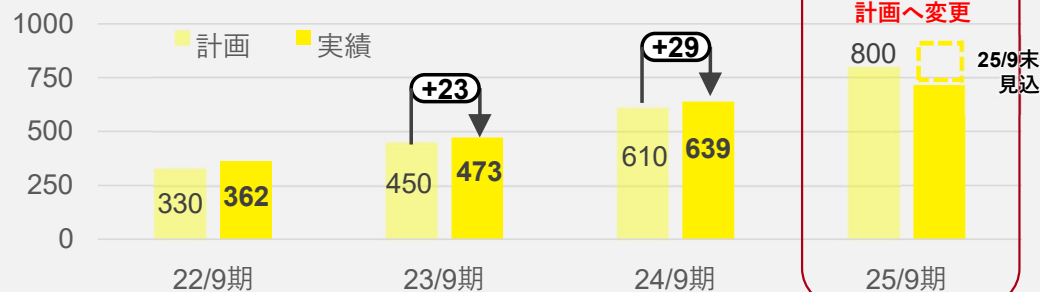
Smart Boarding 売上高推移
単位：百万円



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



Smart Boarding導入社数の推移 (直販)
単位：社

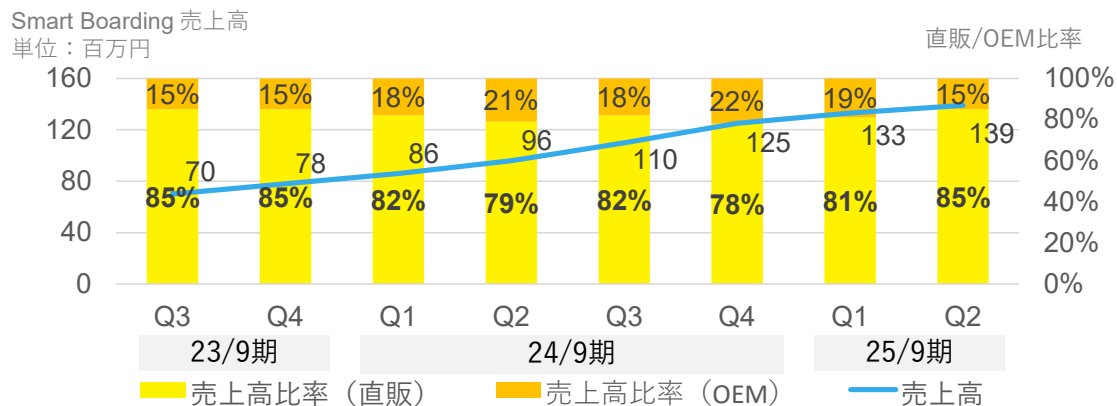
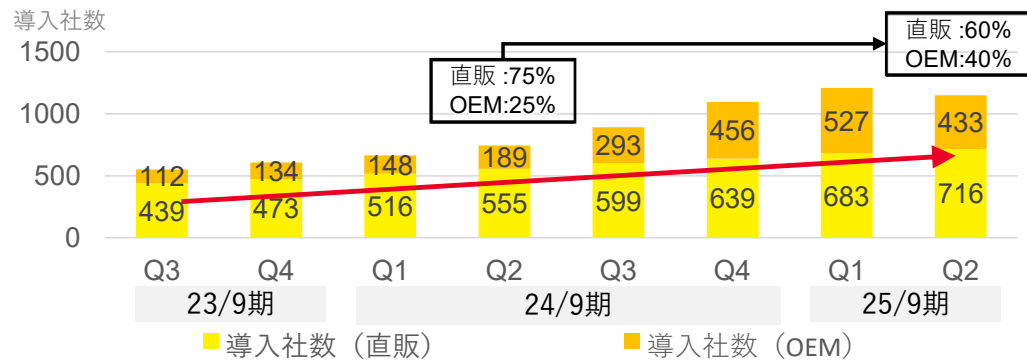




Smart Boardingの成長戦略（OEM戦略の転換）

2025年3月末の状況：

- ✓ OEMパートナー2社の解約によりOEM/全体の導入社数が前四半期対比で減少
- ✓ 一方で直販の導入社数は順調に増加
- ✓ OEM売上高比率は15%程、解約が売上高に与える影響は軽微（月額50万円程度）



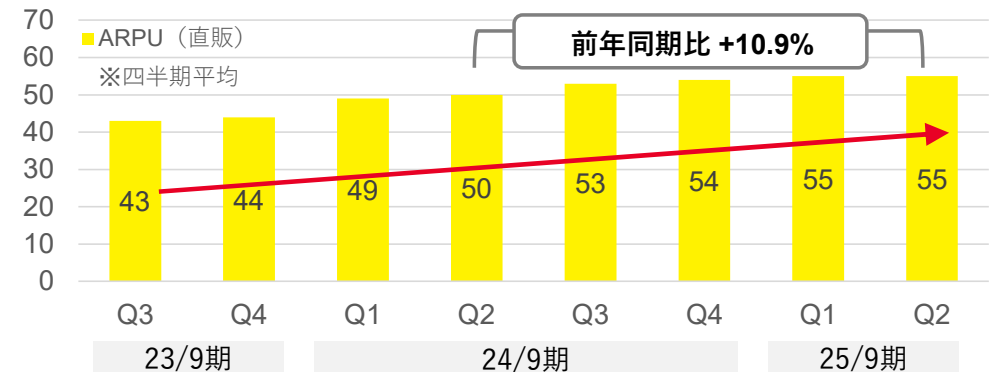
今後の方針

▶ 直販の強化へ戦略転換

直販の導入社数の増加と直販のARPUの向上を推進

導入社内でのID数増加やフルパッケージプラン提供開始による値上げにより、直販のARPUは増加傾向

単位：千円



▶ 直販の営業体制を強化

一人当たりの生産性向上を推進

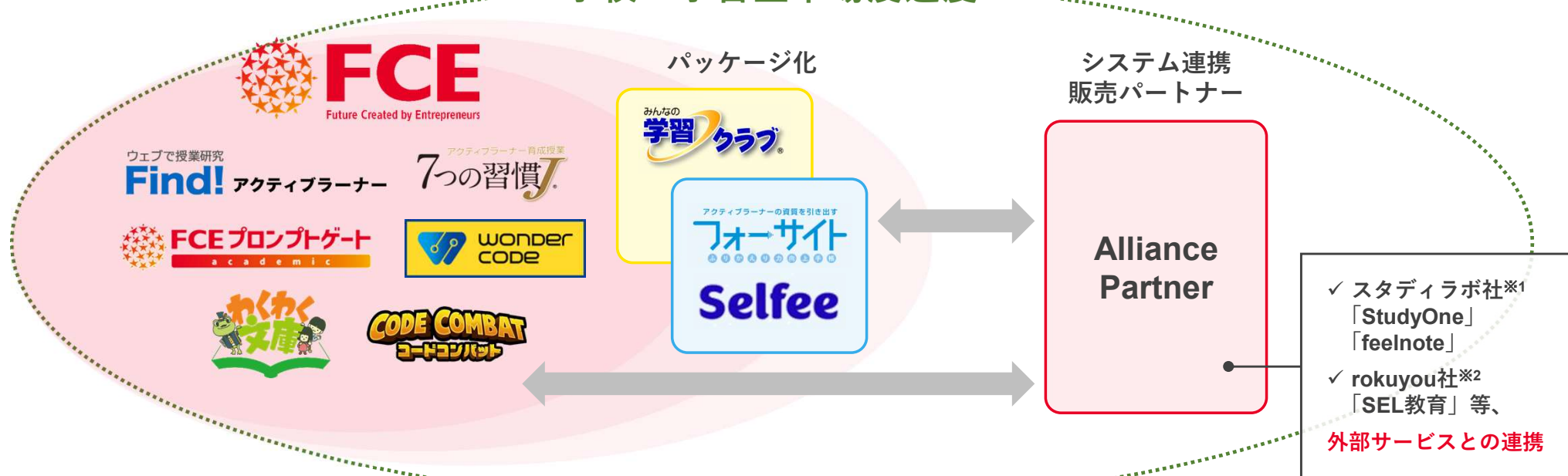
※目標導入社数の1,350社はOEMを含むため、戦略転換に伴い直販導入社数800社へと見直しを図る。



教育事業の拡大戦略

商品のシステム連携化を図り、ユーザーの利便性や学習効果を高め、価値創造を目指します。他社連携による相互の販売協力体制を作り、市場浸透度の拡大を促進します。

学校・学習塾市場浸透度



※1：株式会社スタディラボ「CREATING NEXT EDUCATION 新しい教育を創造する」というビジョンのもと、「学びを通じて、よりよい未来を創る」というミッションを持ち、教育を通じて個人の成長を促し、社会全体にポジティブな影響を与えることを目指している企業です。

※2：株式会社rokuyou SEL (Social Emotional Learning：社会性と情動の学習) をベースとしたカリキュラム・プログラムを全国の小学校、高校・大学に向けて作成・導入している企業です。

教育事業のトピックス

教員の業務効率化に関する実証事業

～学校向け生成AI活用プラットフォーム「FCEプロンプトゲートアカデミック」を活用～
群馬県総合教育センターに続き、鹿児島県中種子町学習情報センター・京都府総合教育センターも開始しました。



①教員の業務効率化

記録のデジタル化、教員研修や授業準備の効率化などを通じて、教員の時間的な負担を減少させます。



②教育品質の向上

生成AIにより業務の効率化を図ることで、教員がより創造的な教育活動に集中できる環境を整備します。



③各種データ分析による方針策定支援

収集したデータを分析し、教育政策や校内の方針策定に活かすことができます。

リリース内容：

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000294.000029370.html>

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000310.000029370.html>

「7つの習慣×セルフコーチング」の業務提携、新教材の提供を開始

TAC株式会社、資格スクール「大栄」、株式会社セイファートとの業務提携にて販路拡大。
加えて、中学生・高校生の非認知能力を育むための生徒向け教材「第1の習慣×セルフコーチングby 7つの習慣J®」の提供を開始しました。



提携先



資格スクール
大栄



資格スクール
TAC



セイファート社
(美容業界)



IBJ社※
(婚活業界)



私立・公立の中学校・高校を対象に展開を予定

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000307.000029370.html>

okke社と資本業務提携に関する基本契約書の締結

- ・ 検索型学習アプリ「okke」やテスト作成支援型ツール「Dr.okke」と教育事業の連携
- ・ 協業スキームが具体化した段階で上限4,000万円での出資検討

基本契約書の概要

(1) 背景と内容

✓ FCEが持つ顧客ネットワークと、okke社のプロダクト特性との親和性は高く、両社の連携により、教育現場への新たな価値提供を期待。

✓ 当社の顧客基盤に対するサービス紹介や成果報酬制度の検討を中心に、協業の可能性を模索

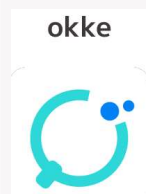
(2) 出資先の概要

将来的な商品・サービスの共同開発も視野に入れており、こうした業務提携の方向性が明確となった場合には、2025年6月を目途に上限4,000万円での出資検討も進める予定

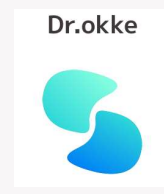
okke/Dr.okke

●株式会社okke概要

- ・ 事業内容：中高校生向け学習支援アプリ「okke」および教育機関向けテスト作成支援ツール「Dr.okke」の開発・提供
- ・ 設立年：2020年5月12日
- ・ 資本金：70,495,000円



高校生向け学びに
特化した検索アプリ



1分でテストを作れる
教育機関向けツール



Agenda

- 01 2025年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2025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

FCEとは、

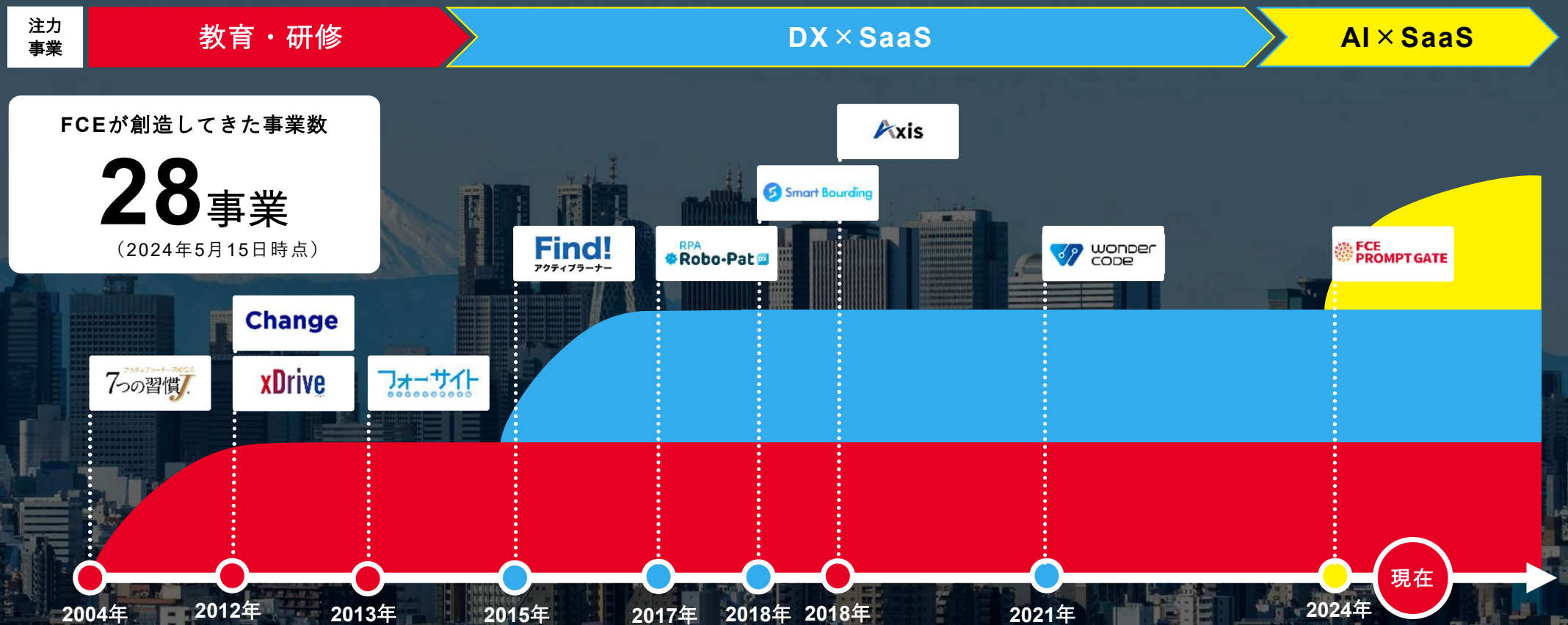
アントレプレナーファーム（企業家集団）

一人ひとりが「企て」と物事に挑む
「企業家マインド」をもって、
チャレンジあふれる未来を作り出す主体であり続ける

私たちが目指すのは「起」業家ではなく、「企」業家。
業を「起こす」のではなく、社会を変える大きな「企て」をもつこと。
そのために、一人ひとりが自ら機会を創り出す「New Business Creator」、
関わる方々の可能性を信じ、きっかけを提供する「Human Value Innovator」としての
覚悟を持ち続けます。

アントレプレナーファーム（企業家集団）としての歩み

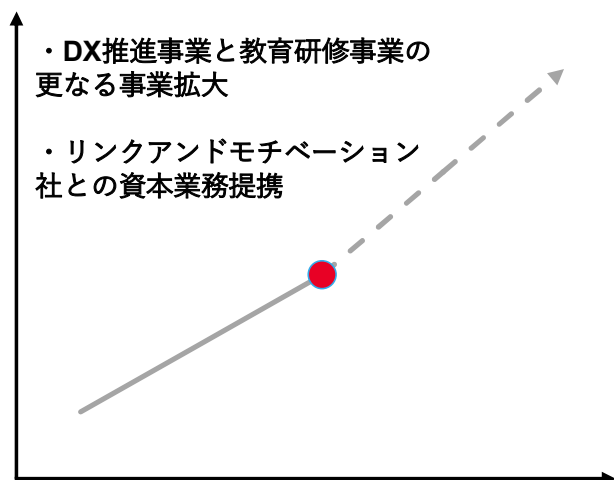
FCEは、2004年に教育・研修事業に端を発し、時代の変遷に伴う事業環境の変化に適応
新規事業を連続的に立ち上げて業容を拡大



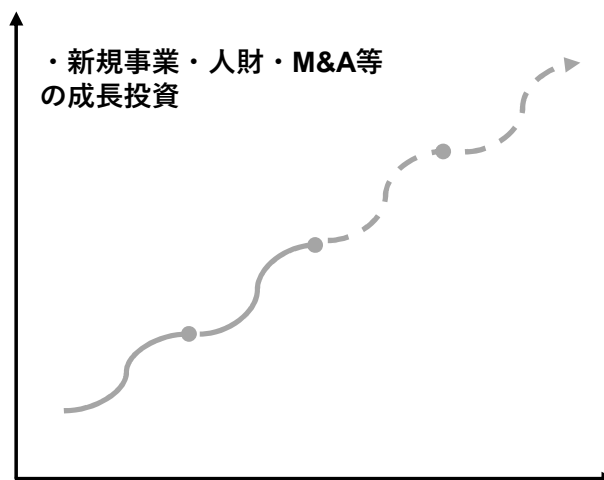
FCEの事業方針

既存事業はリンクアンドモチベーション社※との資本業務提携により一層の成長機会を獲得。各事業の成長戦略および成長投資により連結業績の向上、利益の安定的成長を目指します。

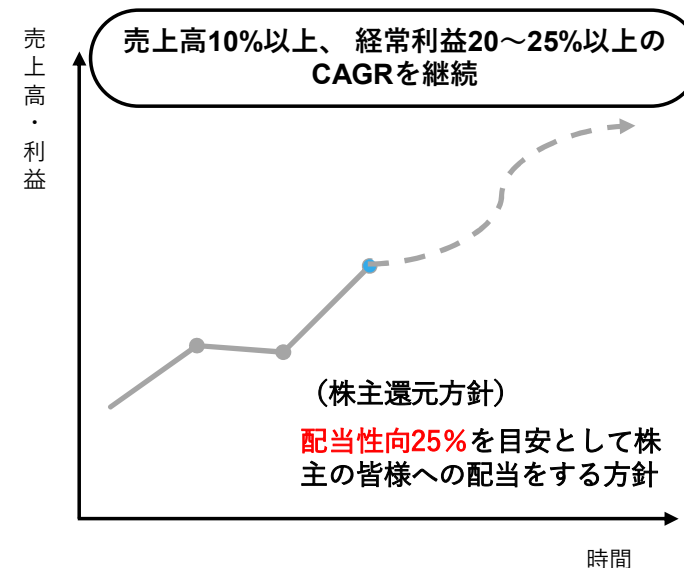
既存事業



成長投資



連結業績



※：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。



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

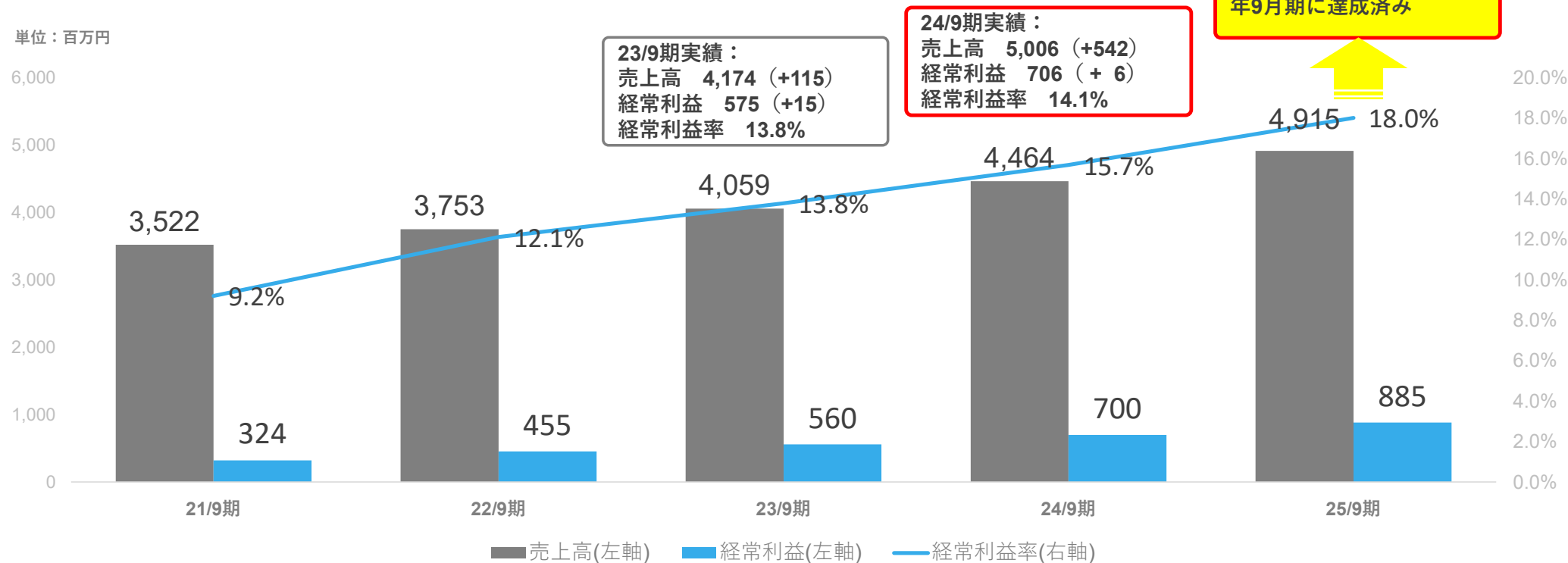
毎期、10%以上の成長を実現し、25/9期には49億円以上を計画

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

単位：百万円





2025年9月期 業績予想 (2024年11月23日開示)

- ・売上高は中経目標数値を上回る57.5億円とし、前年同期比での増収を見込む
- ・中長期の成長投資も行いながら、引き続き、増益・利益率の向上を見込む

単位：百万円	2024年9月期	2024年9月期	2025年9月期	
	中期経営計画	実績	予想	前年同期比
売上高	4,464	5,006	5,750	+743 (+14.9%)
営業利益	702	721	900	+178 (+24.7%)
経常利益	700	706	915	+208 (+29.4%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	450	502	630	+127 (+25.4%)
EBITDA※	-	781	971	+189 (+24.3%)
1株当たり当期純利益（円）	-	52.82	57.66	-
経常利益率	15.7%	14.1%	15.9%	+1.8%pts

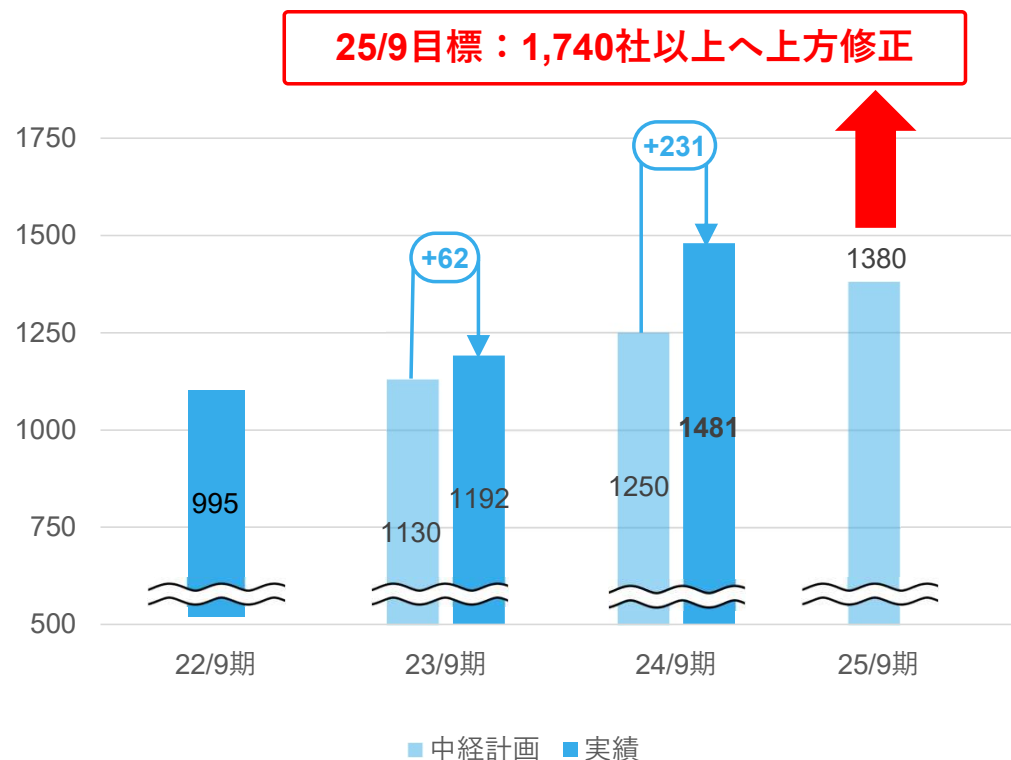


3カ年計画 重要KPIの進捗 (2024年11月23日開示)

※2025年5月14日更新

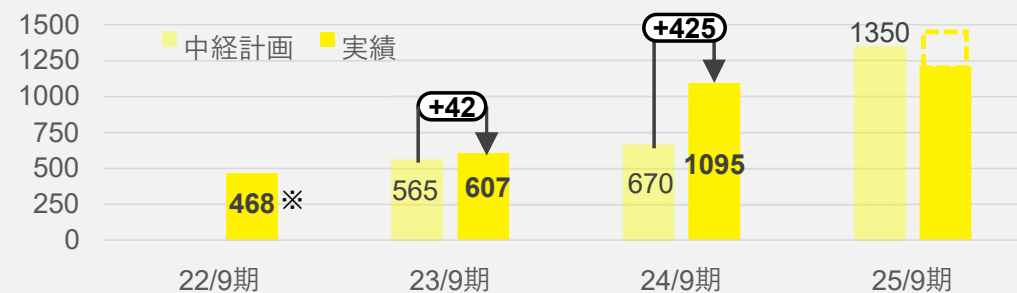
RPA ロボパット DX導入社数の推移 (2023年5月24日開示 中期経営計画対比)

単位：社



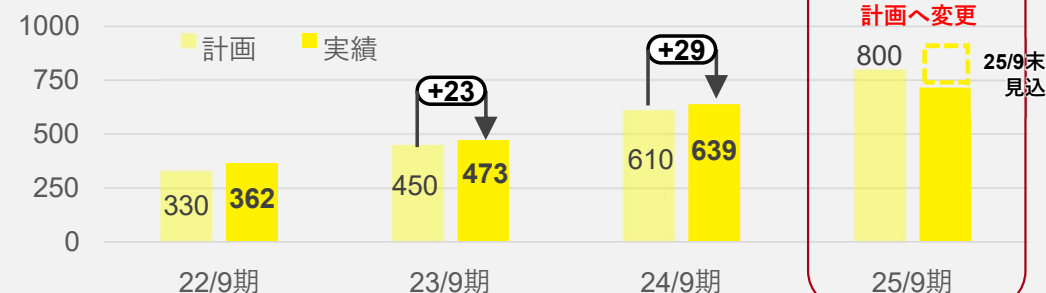
Smart Boarding導入社数の推移 (2023年5月24日開示 中期経営計画対比)

単位：社



Smart Boarding導入社数の推移 (直販)

単位：社



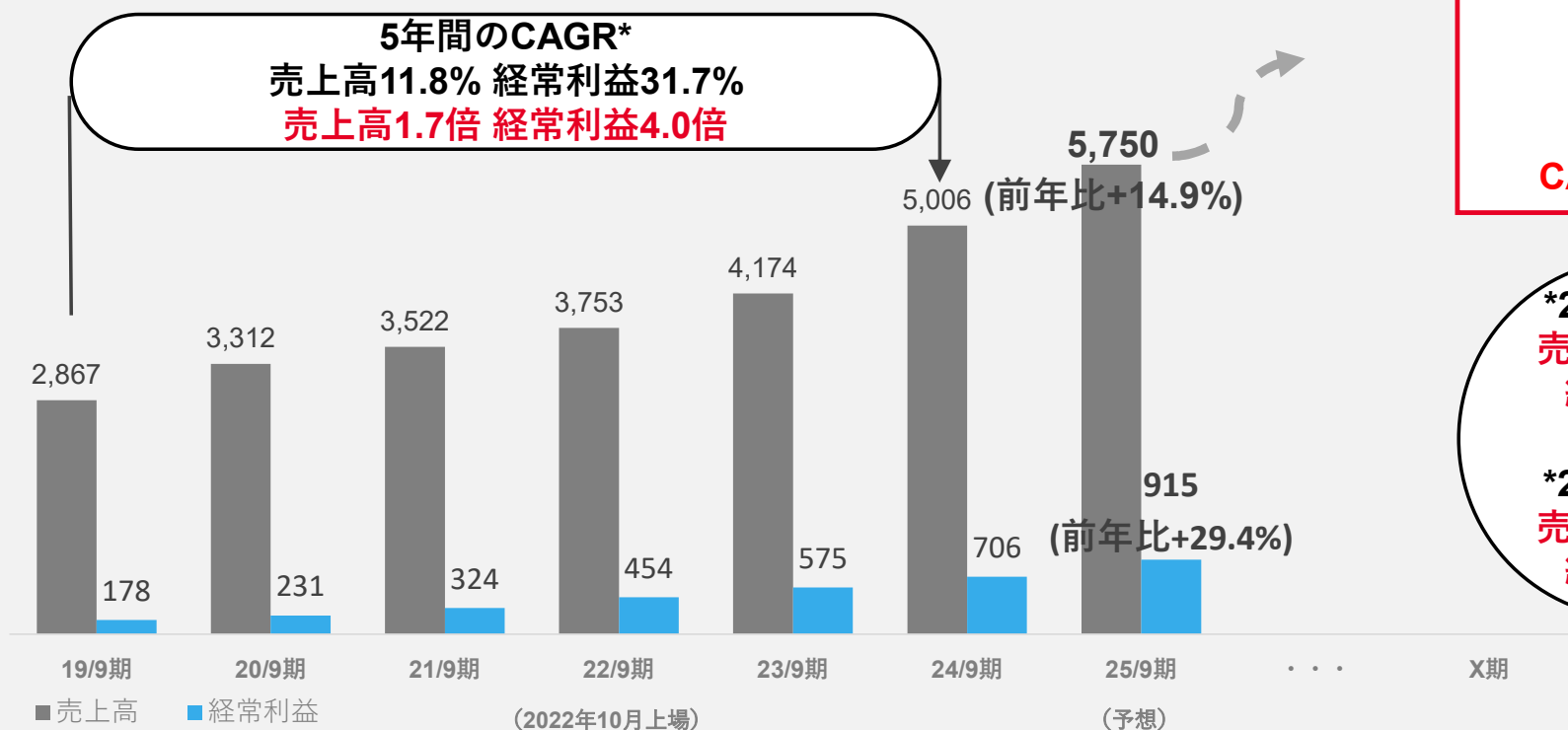
※Smart Boarding導入社数で22年9月期を「348」と記載しておりましたが、正しくは「468」となります。「348」は21年9月期の数値になります。ここに訂正いたします。



今後の方針（売上高・利益）（2024年11月23日開示）

売上高・利益ともに過去より每期、継続的な成長を実現。
引き続き、新たな事業への取り組みと成長のバランスを意識しながら成長を企図します。

単位：百万円（百万円未満切捨て）



売上高成長目標：
CAGR10%以上

利益成長目標：
CAGR20%～25%以上

*25/9期からの3年後：
売上高1.5倍(24/9対比)
経常利益2.2～2.5倍

*25/9期からの5年後：
売上高1.8倍(24/9対比)
経常利益3.2～4.0倍



今後の方針（株主還元）（2024年11月23日開示）

※2025年5月14日更新

2024年9月期に**上場後、初の配当を実施**。

今後も、安定的な利益成長に応じた株主還元を配当により実現することを企図します。

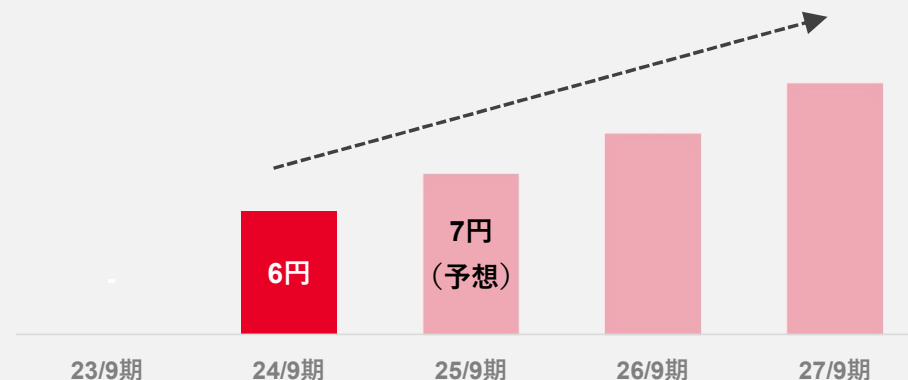
	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期 (予想)
1株当たり 配当金	無配	12 円00銭	7円00銭 ※2 (株式分割前換算) 14円00銭
1株当たり 当期純利益	34円86銭※1	52円82銭	28円83銭 ※2 (株式分割前換算) 57円66銭

※1：2024年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。2023年9月期の期首に株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。

※2：2025年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

■配当方針

配当性向25%を目安として
株主の皆様への配当をする方針



グラフは2025年4月1日株式分割後の株数にて計算しております。



今後の方針（人事）（2024年11月23日開示）

事業拡大に伴い、新卒・中途共に積極的に採用する方針（2024年9月にオフィス増床完了）
多くの育成プログラムにて成長できる環境を整備。引き続き、人財能力向上を図ります。

■採用

・新卒20名採用（25年3月卒）

若手社員が活躍できる環境が整い、
新卒中心とした採用を実施

・中途採用

事業拡大に伴い各事業部門にて人財募集中

【募集部門】

D X 推進事業／FCEプロンプトゲート事業／
人財育成事業／教育事業／出版事業／人事部門／
コーポレート部門／



■育成

成長コンセプトは「3年で10年分の成長」
多くの育成プログラムや環境を提供

- ・ Value 講話研修
- ・ New Business Creator 基礎講座
- ・ コンサルティング営業研修
- ・ Smart Boarding コース学習
- ・ 生産性向上運動 等





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います。

https://x.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。