



2023年9月期第1四半期

決算説明資料

株式会社FCE Holdings

2023年2月13日

東証スタンダード

証券コード：9564



Agenda

2023年9月期 第1四半期決算説明

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第1四半期 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



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	1億7,140万750円
従業員数	183名 (外パート・アルバイト19名) ※グループ外出向者除く

- D X 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

「人」 × 「Tech」 で、
チャレンジあふれる未来をつくる

▼

チャレンジあふれる（人、組織、環境）未来をつくる

▼

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ります。

Future **C**reated by **E**ntrepreneurs !

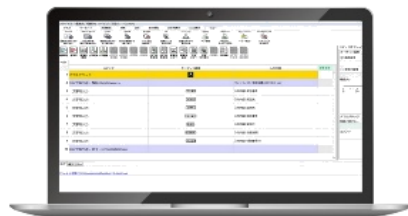
『企』業家達よ、未来(世界)を変えろ

× 起業家

○ 企業家



RPA Robo-Pat DX



【中小企業から大企業まで1000社が導入】
プログラミングの知識不要！事務職が簡単につくれる純国産RPA「ロボパットDX」

Smart Boarding



【500社以上がリスティングとして導入】
デジタル×リアルハイブリッドで早期戦力化を図るオンライントレーニングシステム

フォーサイト



【業界トップシェア中高生向け手帳】
GIGAスクール構想によるデジタル化によって教員の負担減へ

7つの習慣



【世界4000万部、国内250万部ビジネス書】
「7つの習慣」書籍の出版、研修の実施

xDrive

組織にPDCAサイクルを定着させる実践型現場研修



Agenda

2023年9月期 第1四半期決算説明

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第1四半期 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



2023年9月期 第1四半期 決算概要

- 売上高：前年同期比では学習塾運営事業の売却影響があるものの、5.2%増収
- 経常利益：前年同期比では上記の影響に加え、上場に伴う一時費用により、14.6%減益
- 通期予想：2Q以降の季節性による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、売上高・利益の通期予想の達成を見込む

百万円	2022年9月期 1Q	2023年9月期 1Q	2023年9月期 通期		
	実績	実績	前年同期比	予想	進捗率
売上高	883	929	+46 (+5.2%)	4,059	22.9%
営業利益	116	119	+3 (+2.9%)	578	20.7%
経常利益	119	101	△17 (△14.6%)	560	18.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	78	64	△14 (△18.6%)	370	17.4%
経常利益率	13.5%	10.9%	△2.5%pts	13.8%	-

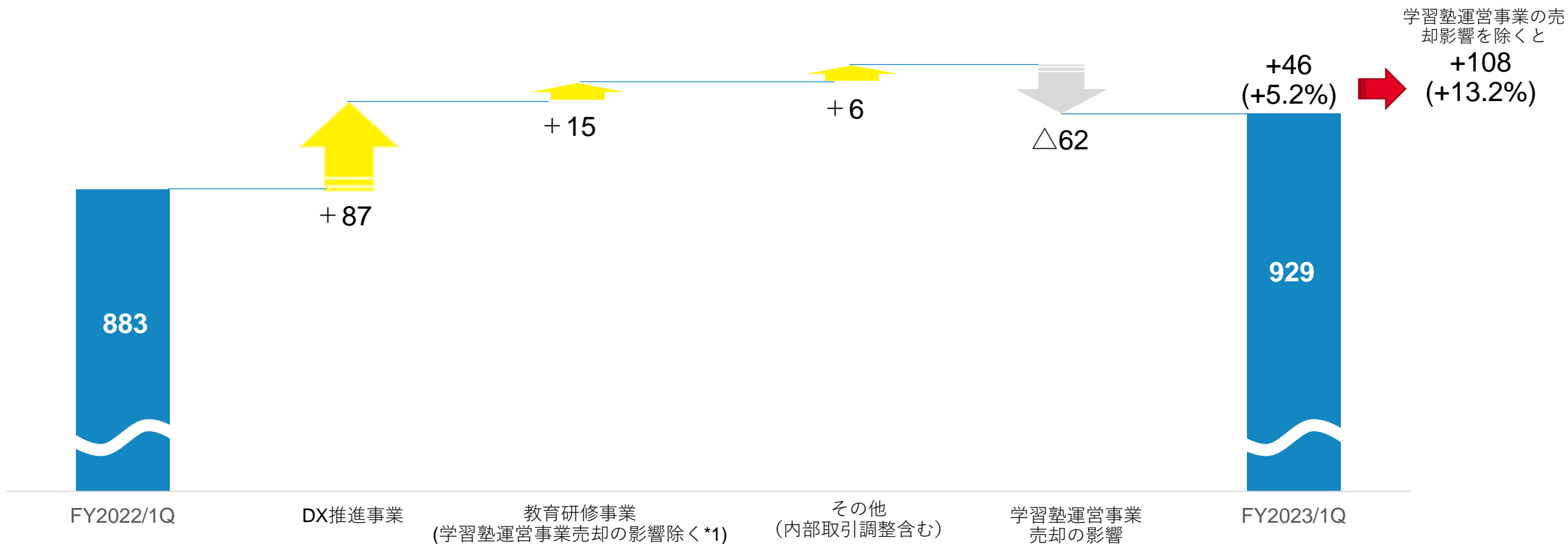
(百万円未満切捨て)



2023年9月期 第1四半期 売上高

●学習塾運営事業の影響による減収はあるものの、DX推進事業や当該影響を除いた教育研修事業ともに増収を実現

(百万円)



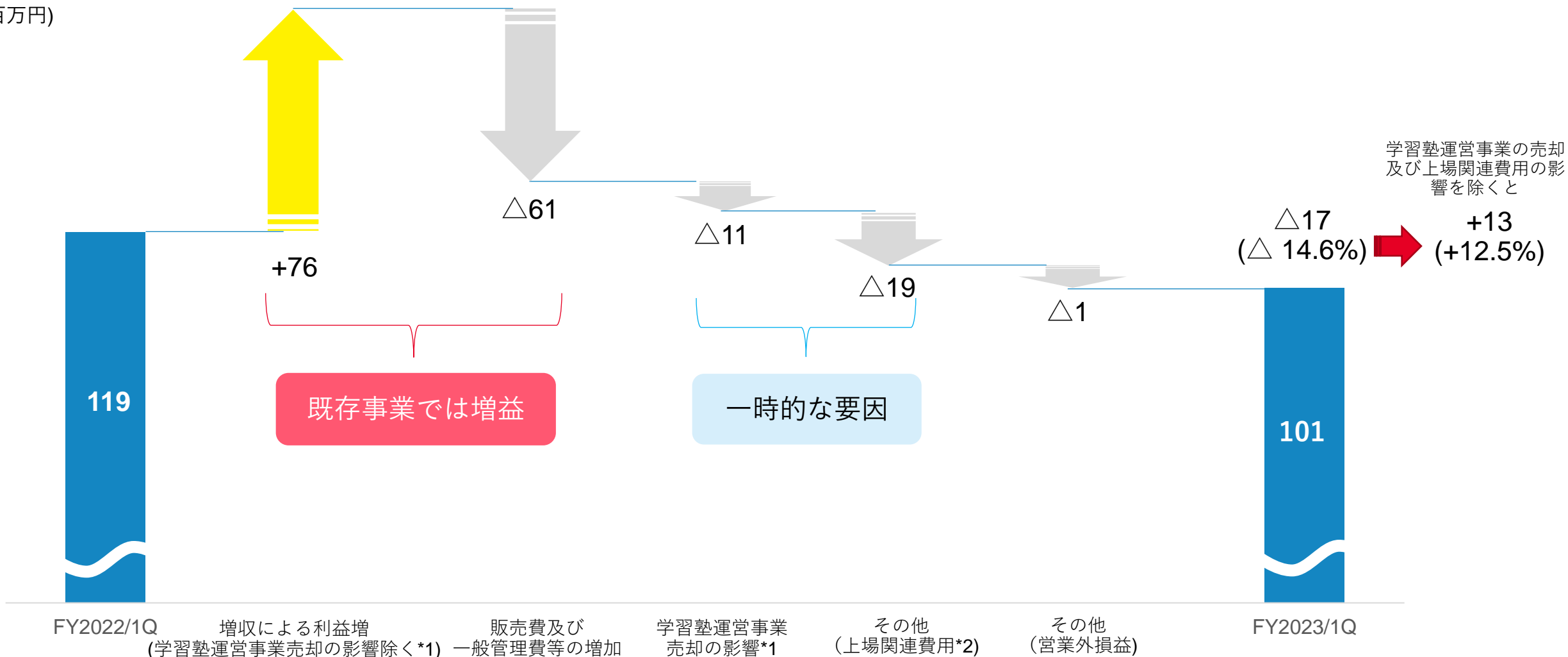
*1:2022年1月に売却した学習塾運営事業の2022年9月期に含まれる売上金額



2023年9月期 第1四半期 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により経常利益全体では減益であるが、既存事業は増益での着地

(百万円)



*1:2022年1月に売却した学習塾運営事業の2022年9月期に含まれる利益金額

*2:2023年9月期第1四半期において営業外費用で計上された新規上場費用、目論見書の作成・印刷費用や証券会社に支払う一時費用等

バランスシート の概況(2022年12月末時点)

百万円	2022年 9月末	2022年 12月末	増減
現金及び預金	1,387	1,699	+311
その他流動資産	540	547	+6
流動資産合計	1,928	2,246	+318
固定資産合計	310	314	+3
資産合計	2,238	2,560	+321
負債合計	1,435	1,138	△297
株主資本	789	1,415	+625
うち自己株式	△434	-	+434
その他純資産項目	12	5	△7
純資産合計	802	1,421	+618
負債純資産合計	2,238	2,560	+321
自己資本比率	35.8%	55.5%	+19.7%_{opts}

IPOによる自己株式の処分等もあり、現金及び預金は+311百万円

- ・未払金△61百万円
- ・借入金△ 8百万円

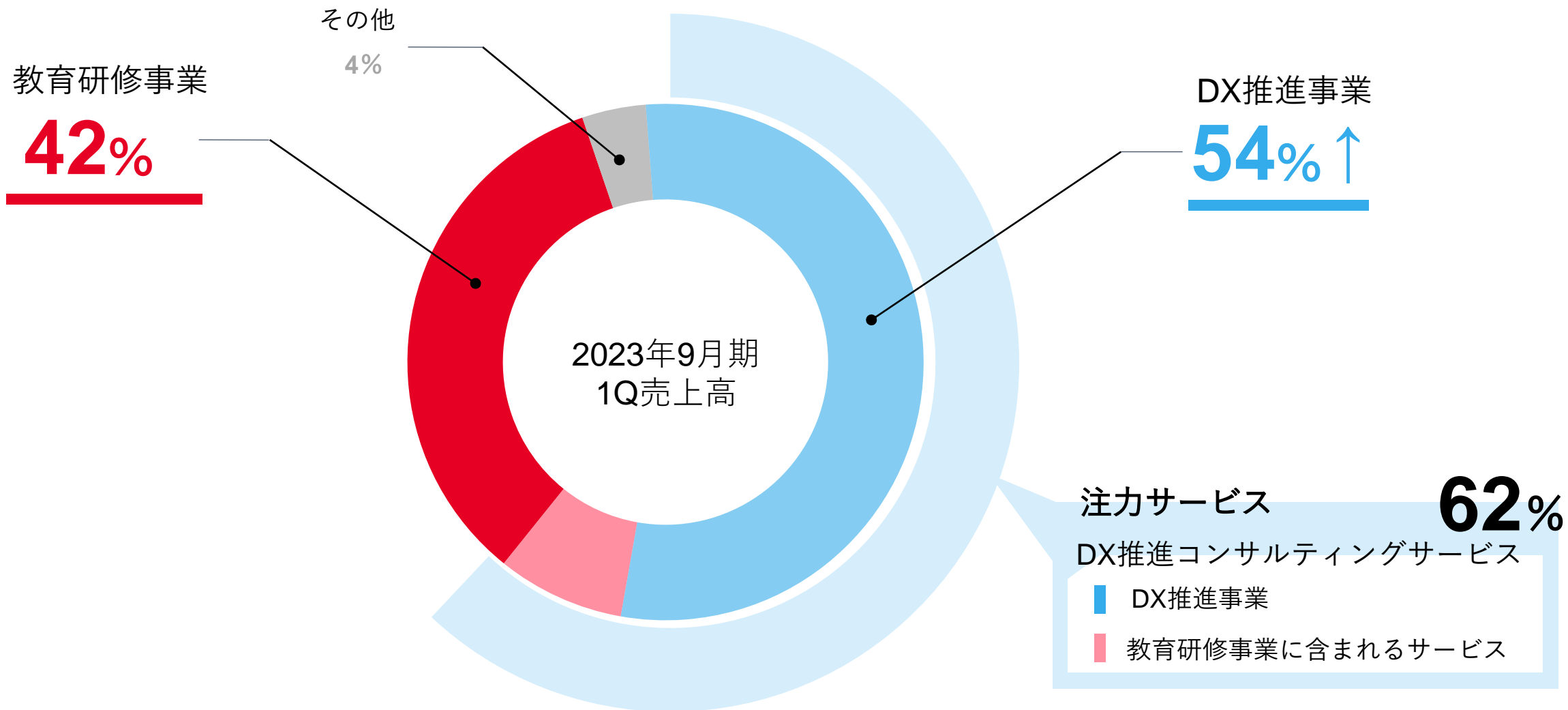
2022年10月の上場時に、472百万円で処分(+38百万円の自己株式の処分差益の発生)

(百万円未満切捨て)



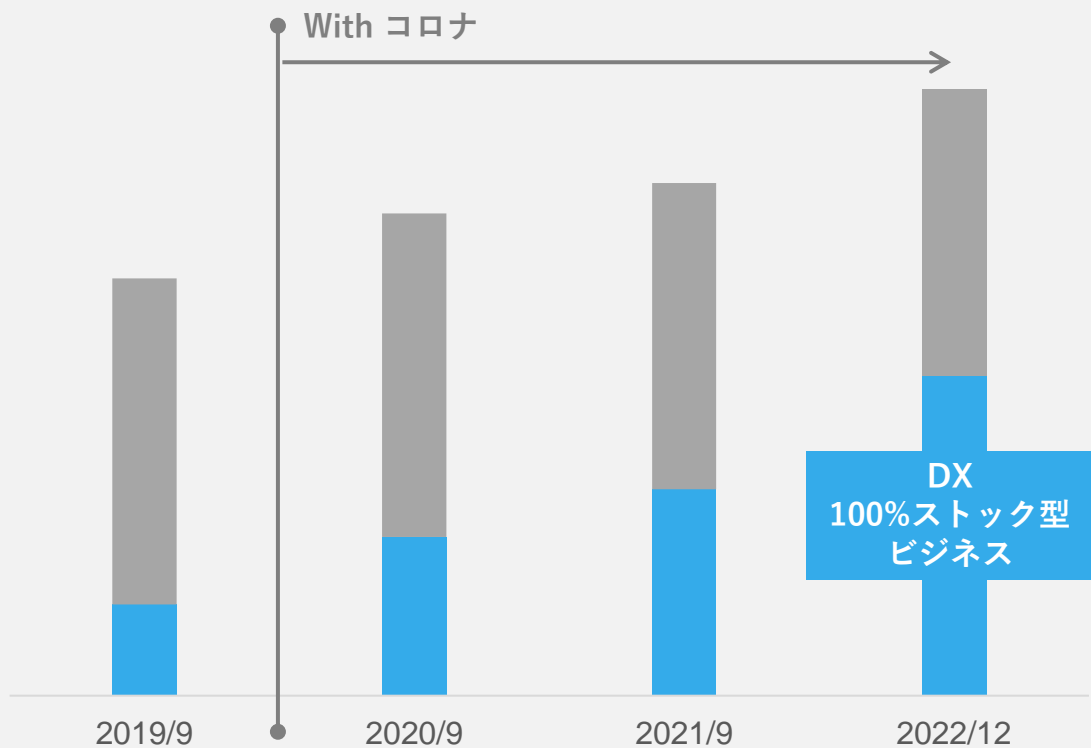
現状の事業ポートフォリオ

●DX推進事業の売上が50%を超える (2022年9月期末：DX推進事業47%)

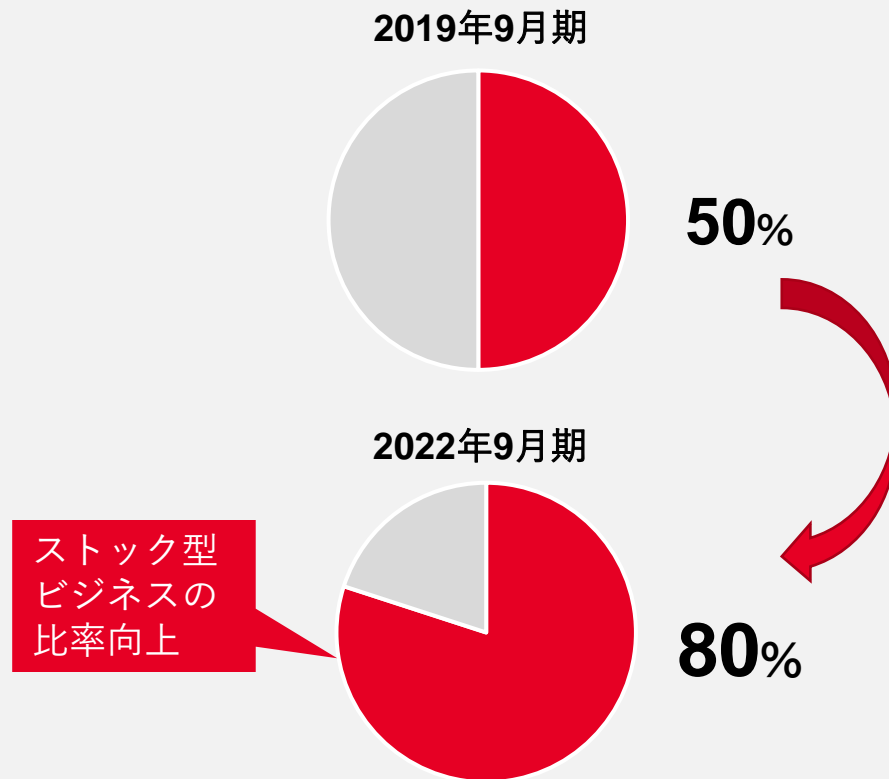


●DX推進事業の拡大に伴い、ストック型ビジネス比率も向上。コロナ禍においても安定的な事業運営を継続している

DX推進事業の拡大(売上高構成比)



ストック型ビジネス*比率の向上



※ストック売上：サブスクリプション売上、契約で定額を定めている売上に加えて、実質的に継続利用を前提として提供しているサービスの合計
(例：1年以上の契約や契約が自動更新等のものなど)

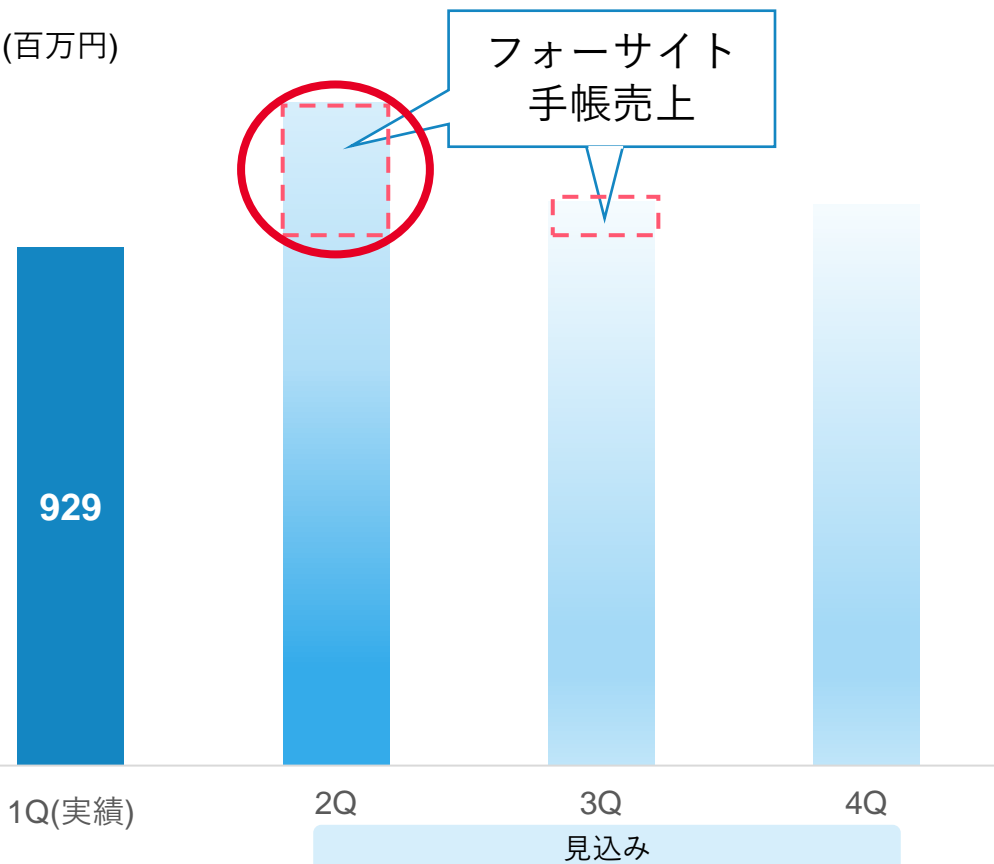


2023年9月期 通期 売上高・営業利益(各四半期のイメージ)

- 売上高①：RPAロボパットDX及びSmart Boarding等のDX商材はストックでの積み上がりのため、四半期毎に逡増する見込み
- 売上高②：学校向けフォーサイト手帳の販売は季節性があり、2Qと3Qに売上高が積み上がる
- 営業利益：翌期に向けての広告宣伝費へ投資予定のため、通期予算の達成状況に応じて4Qの営業利益は低下する可能性がある

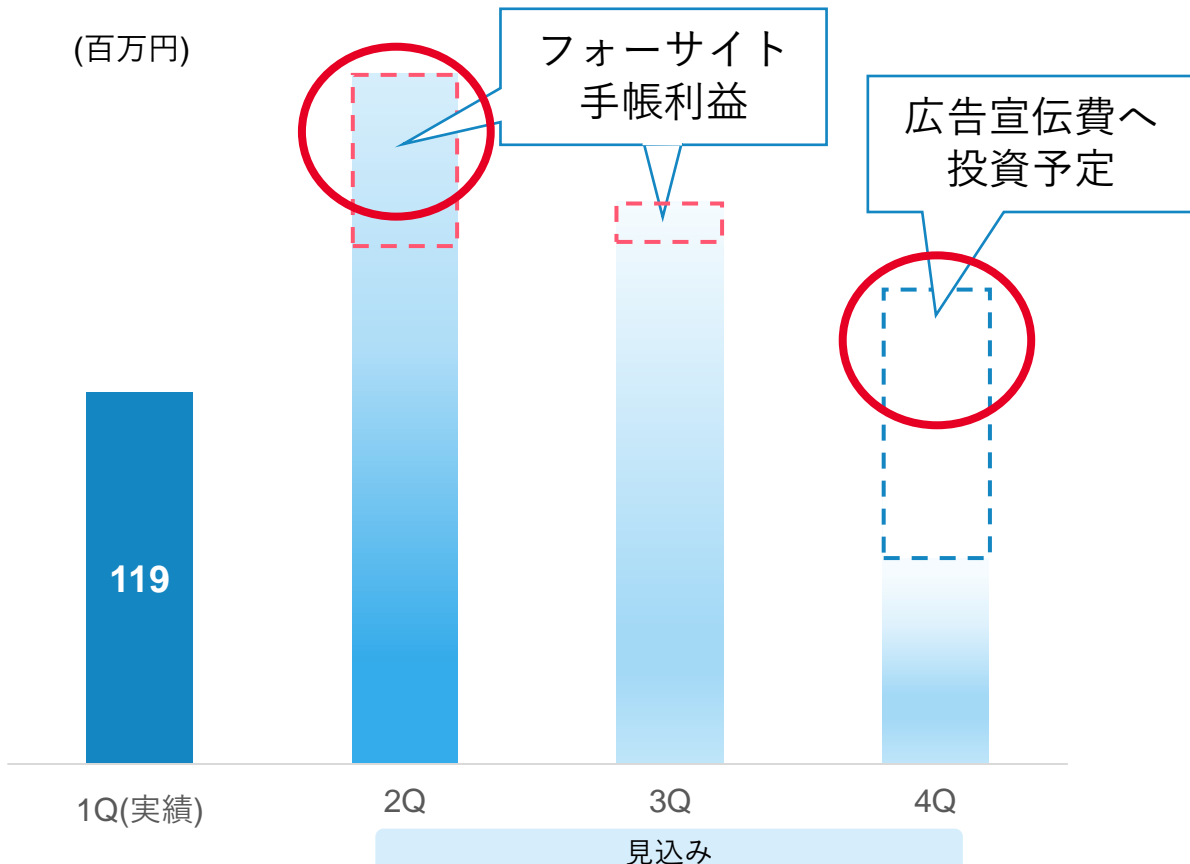
売上高(FY23/9期)

(百万円)



営業利益(FY23/9期)

(百万円)



2023年9月期 業績予想と主要KPI (DX推進事業)

- 1Qの売上高は前年同期比+21%成長となり、期初に見積もった保守的な想定よりも順調に進捗
- 2Q以降の売上高は導入社数に伴い積み上がるため、四半期毎に遡増する見込み
- RPAロボパットDXの導入社数は2022年10月末時点で1000社突破

DX推進事業 売上高(FY23/9期)

(百万円)

前年同期比対
21%成長

498

四半期毎に遡増する見込み

1Q(実績)

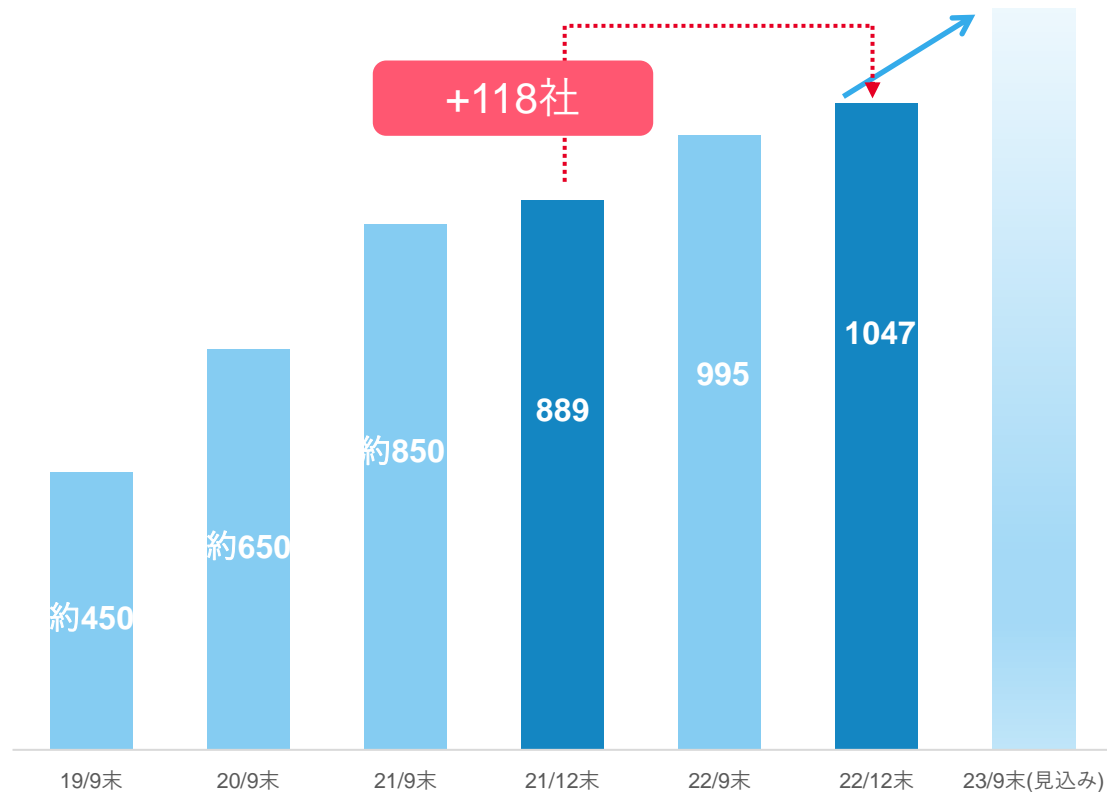
2Q

3Q

4Q

見込み

RPA ロボパットDX導入社数の推移 (社)



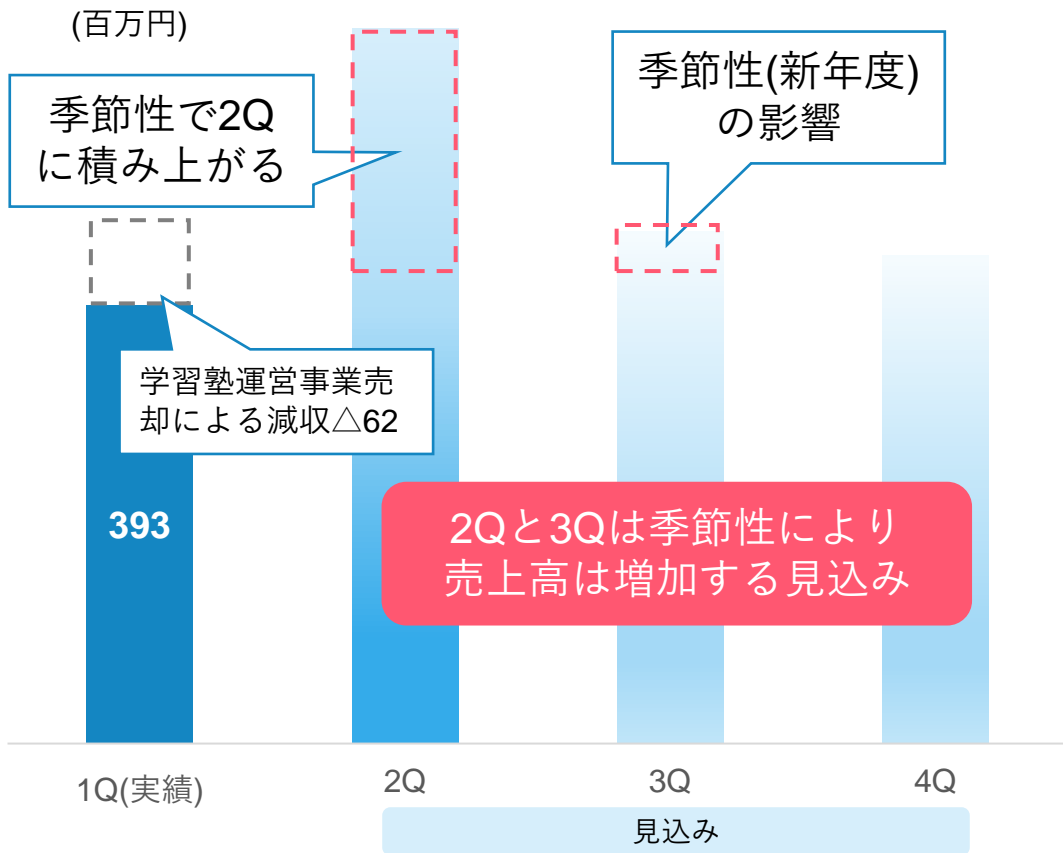


2023年9月期 業績予想と主要KPI（教育研修事業）

- 1Qの売上高は前年同期比△10.7%となったが、主に学習塾運営事業売却によるもの
- 学校向けフォーサイト手帳販売は季節性があり、2Qと3Qに売上が積み上がる
- Smart Boardingは導入社数に伴い積み上がるため、四半期毎に逡増となる見込み。また4月からの導入企業が例年多い

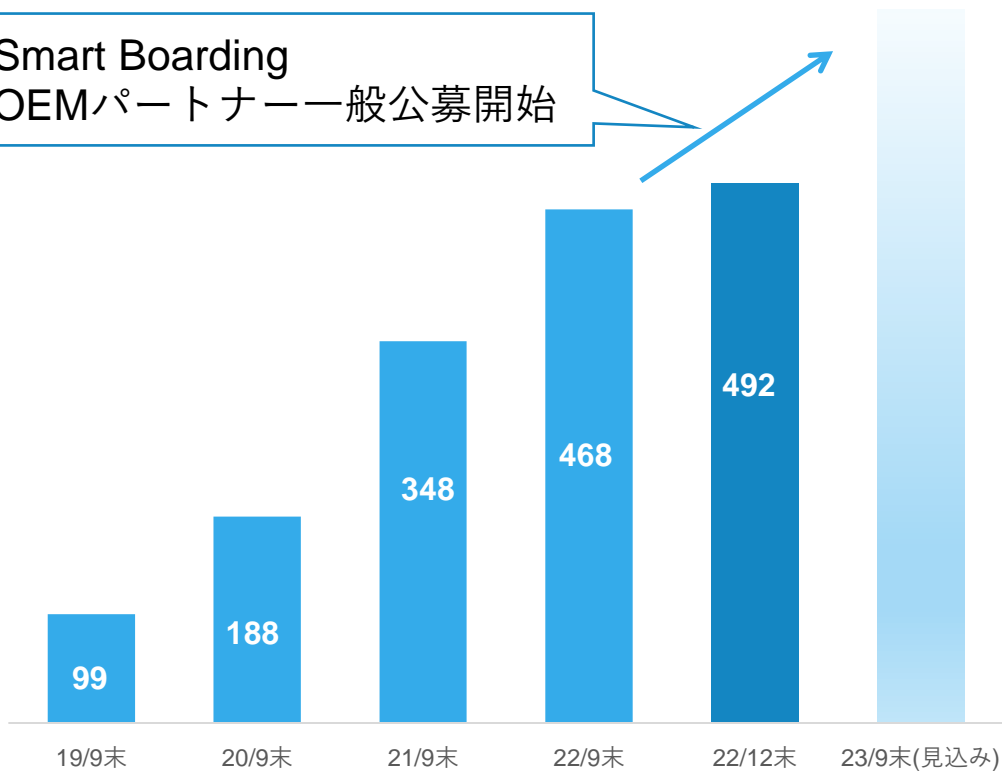
教育研修事業 売上高(FY23/9期)

(百万円)



Smart Boarding導入社数の推移 (社)

Smart Boarding
OEMパートナー一般公募開始





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

アクティブラーナーの資質を引き出す

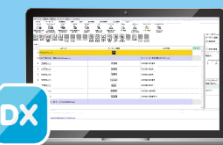
フォーサイト アプリ

ふりかえり力向上手帳



Smart Boarding

RPA
Robo-Pat DX



22/9期

23/9期

24/9期

25/9期～



Agenda

2023年9月期 第1四半期決算説明

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第1四半期 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

RPA + DX推進のための人材育成、組織構築サポート

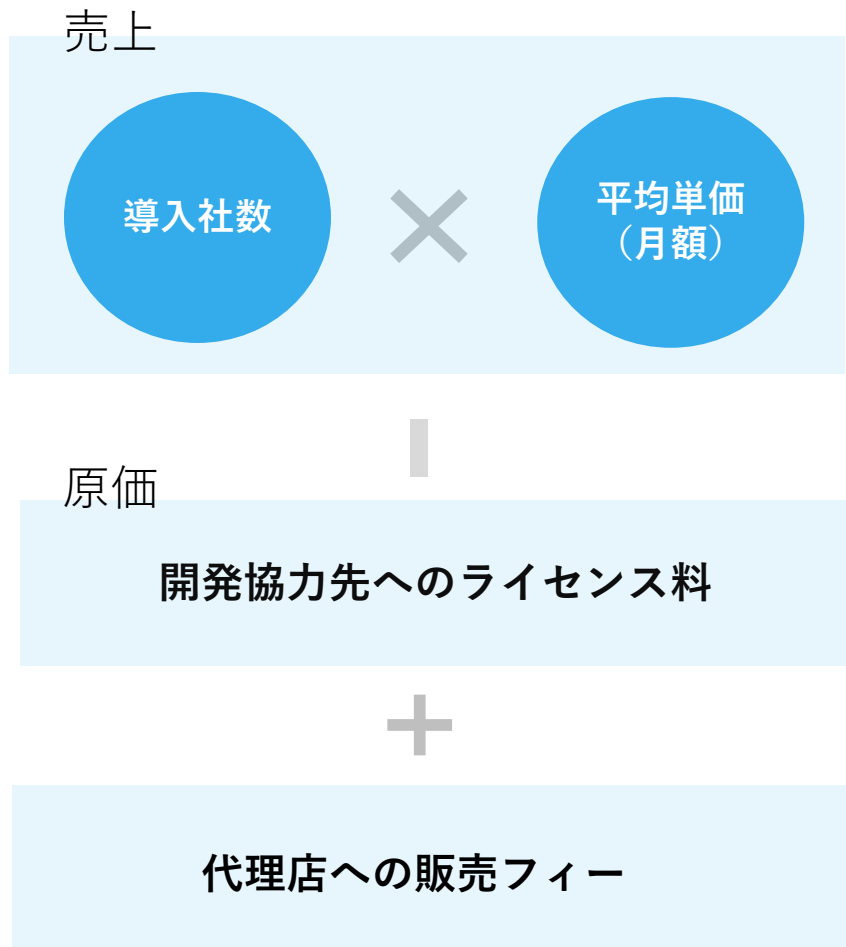
RPA (Robotic Process Automation)

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

The advertisement features three gold award medals at the top, each with 'No.1 2021' and 'JMR' branding. Below them are three columns of text: '初心者でも導入が簡単だと思うRPA', '導入時のサポート満足度が高いと思うRPA', and '取引先に勧めたいと思うRPA'. A small line of text reads '日本マーケティングリサーチ機構調べ調査概要:2021年4月期_ブランド名のイメージ調査'. The main headline is 'ロボパットならインストール台数が無制限!' followed by '“RPAの切り札”'. The product name 'RPA Robo-Pat DX' is displayed with a gear icon. A red circular badge says 'CM 放映中'. A yellow banner at the bottom says '無料セミナー開催中'. On the right, a stylized illustration of a man's face is shown with radiating lines. Text next to it asks 'RPAロボパットは 試したのか?'. The GREE logo is in the bottom right corner. Copyright information at the bottom reads '© さいとう・たかを / さいとう・プロダクション / 小学館'.

導入並びに導入後のサポートも含んだ月額ライセンス利用料によるシンプルな料金体系

RPA ロボパット DX 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

- **フル機能版** -月額：12万円(税抜)

ロボットの動作シナリオを作成・登録し、実際に作業可能

- **実行専用版** -月額：4万円(税抜)

フル機能版ライセンスによって作成されたシナリオを、別のPCで実行できる

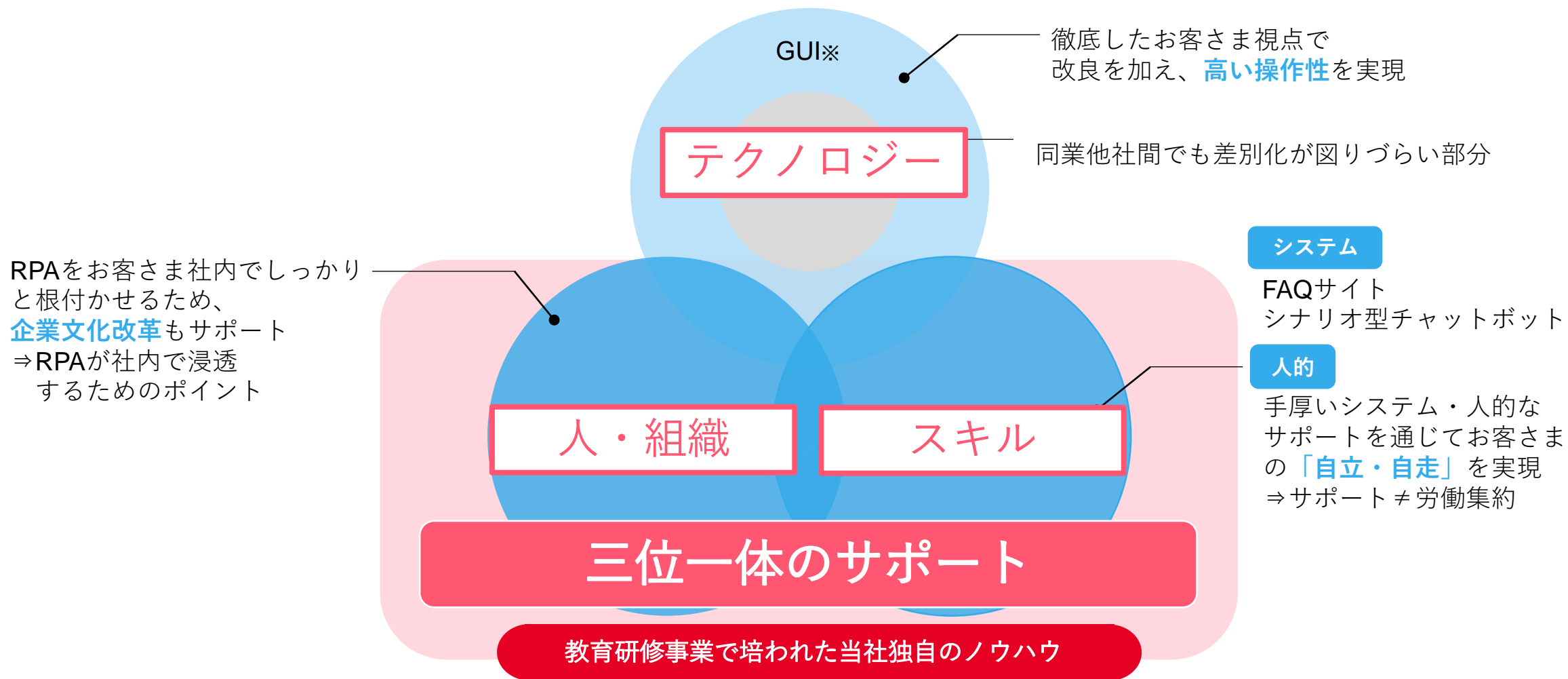
+ 導入サポートコンサルティング

フローティングライセンス

1つのライセンスを複数のPC端末で使える
複数拠点で利用できるため、使い方が広がる

※同じタイミングでの利用は不可
※PC登録料：1万円(税抜) / 使用端末 (初回のみ)

教育研修で培われたノウハウによる圧倒的差別化が特徴



RPA ロボパットDXの外部評価

ユーザーレビューをもとにした外部評価で高評価



ダイヤモンド・オンライン記事「ユーザーが選ぶ「最強ITツール」ランキング50！」の4位として掲載
(2022年5月30日)



2021年最も評価されたSaaSを表彰する
「BOXIL SaaS AWARD 2022」にて、下記を受賞

- ・「BPO/コンサル/RPA部門1位」
- ・「SaaSトレンド大賞 小売DXトレンド2022部門1位」
- ・「ベスト評価賞」
使いやすさNo.1 / お役立ち度No.1 / カスタマイズ性No.1
機能満足度No.1 / サービスの安定性No.1
営業担当の印象No.1 / 初期設定の容易さNo.1

チャーンレートは1%台を継続

RPA ロボパットDXの認定プログラム

ロボパットマスター認定プログラム 認定者**1265**人突破 (2023年2月10日時点)

ロボパットマスター認定プログラム

- 導入企業様の社内で『DX』化を促進していただくため**ベンダー資格**取得プログラム
- ロボパットDXをご活用していただくことで、社内の生産性向上を図り、現場部門のRPAの活用を組織に定着できるような企業文化・風土の改革（DX化）を行い人財育成・人財拡充していくための仕組み
- 基礎編・応用編・実践編・修了編・推進編（自動化洗い出し+社内体制構築セミナー）の**5つの研修を2か月以内に受講、指定課題をご提出**していただいた方に「ロボパットマスター認定証」を発行

受講期間:2か月間 5つの研修(各3時間) ※事前、研修中、研修後の課題提出



導入企業内でロボット作成できるDX人材が増加

今後のDX推進事業（RPA ロボパットDX）拡大戦略

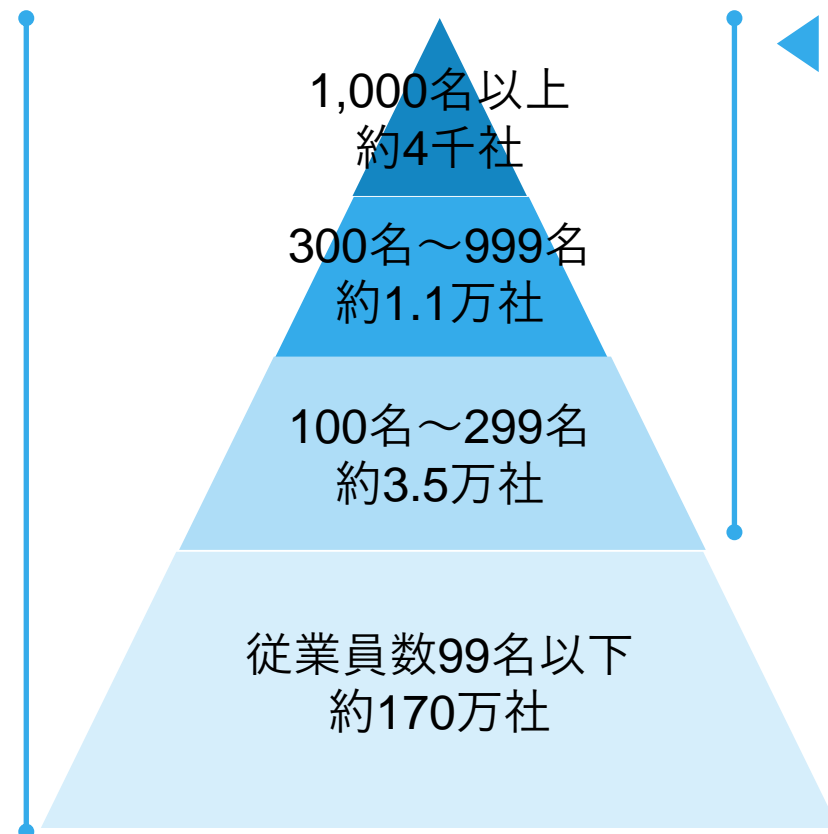
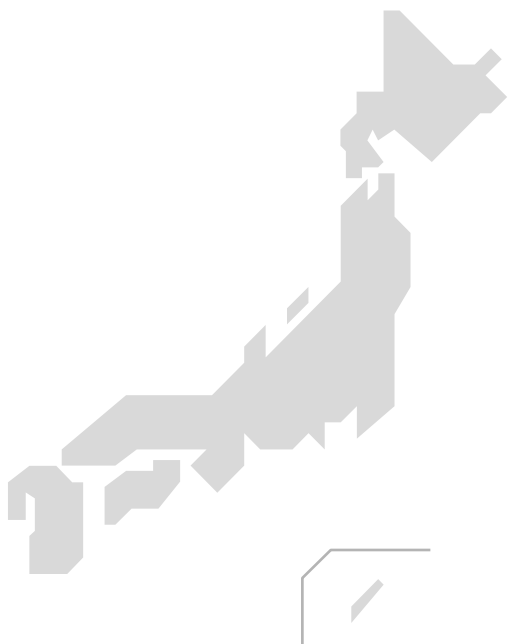
当社の提供サービスはあらゆる業種・事業規模の企業へアプローチ可能

導入社数の増加



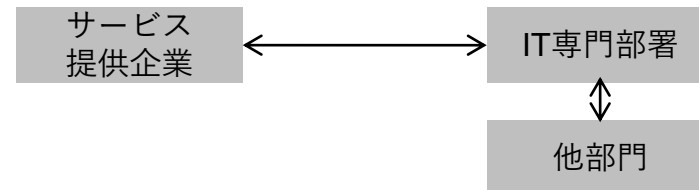
単価の向上

地方における認知拡大
販売体制の強化・構築

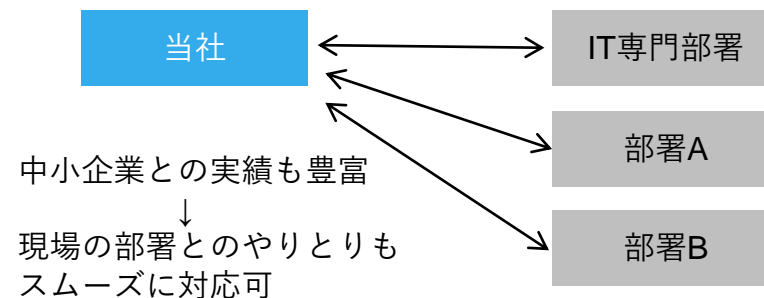


お客さま社内での横展開

一般的なアプローチ



当社のアプローチ



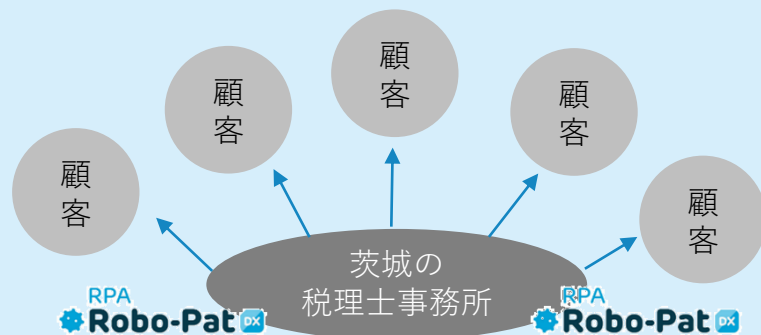


今後のDX推進事業（RPA ロボパットDX）拡大戦略／導入社数の増加

『同業』展開を促進する紹介構造

『紹介パートナー』制度を同業種で展開

事例) 税理士事務所から顧客（クライアント）への紹介

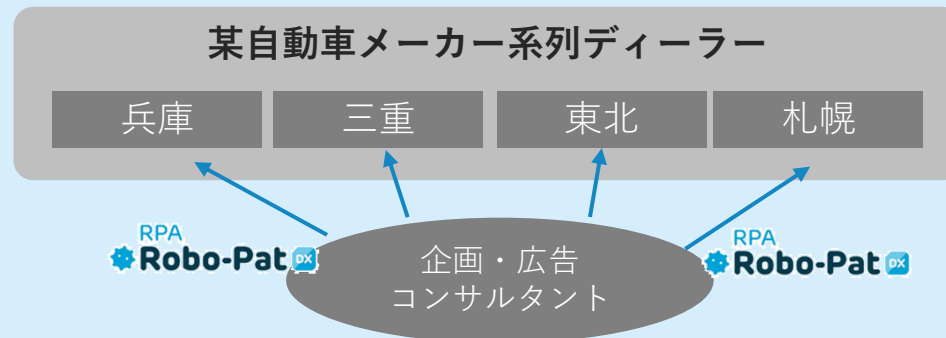


地場の有力企業（クライアント）を次々と紹介
高確率でトライアルや成約に

他地域の税理士事務所（他、士業事務所）を紹介パートナー化

『同業種のクライアント』へ横展開

事例) 企画・広告コンサルティング会社から既存顧客
である全国のカーディーラー各社へ紹介



全国と同業種クライアントを次々と紹介し
導入事例の横展開により高確率で成約に

同業種の顧客を持つ企業（コンサルタント）を紹介パートナー化

Process



Technology

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**』を創り出す



Operation

オペレーション・作業



System

利用するシステム



Target Business

対象業務

【オペレーションのパラドックス】

いかにデジタル化・システム化された業務でも
それを遂行するためのオペレーションが発生する

【DX推進事業 次期戦略】

- ・ RPAロボパットによるオペレーション改革を継続
- ・ オペレーションを『構造的に変革するシステム』への進出 → 新テクノロジーにより実現



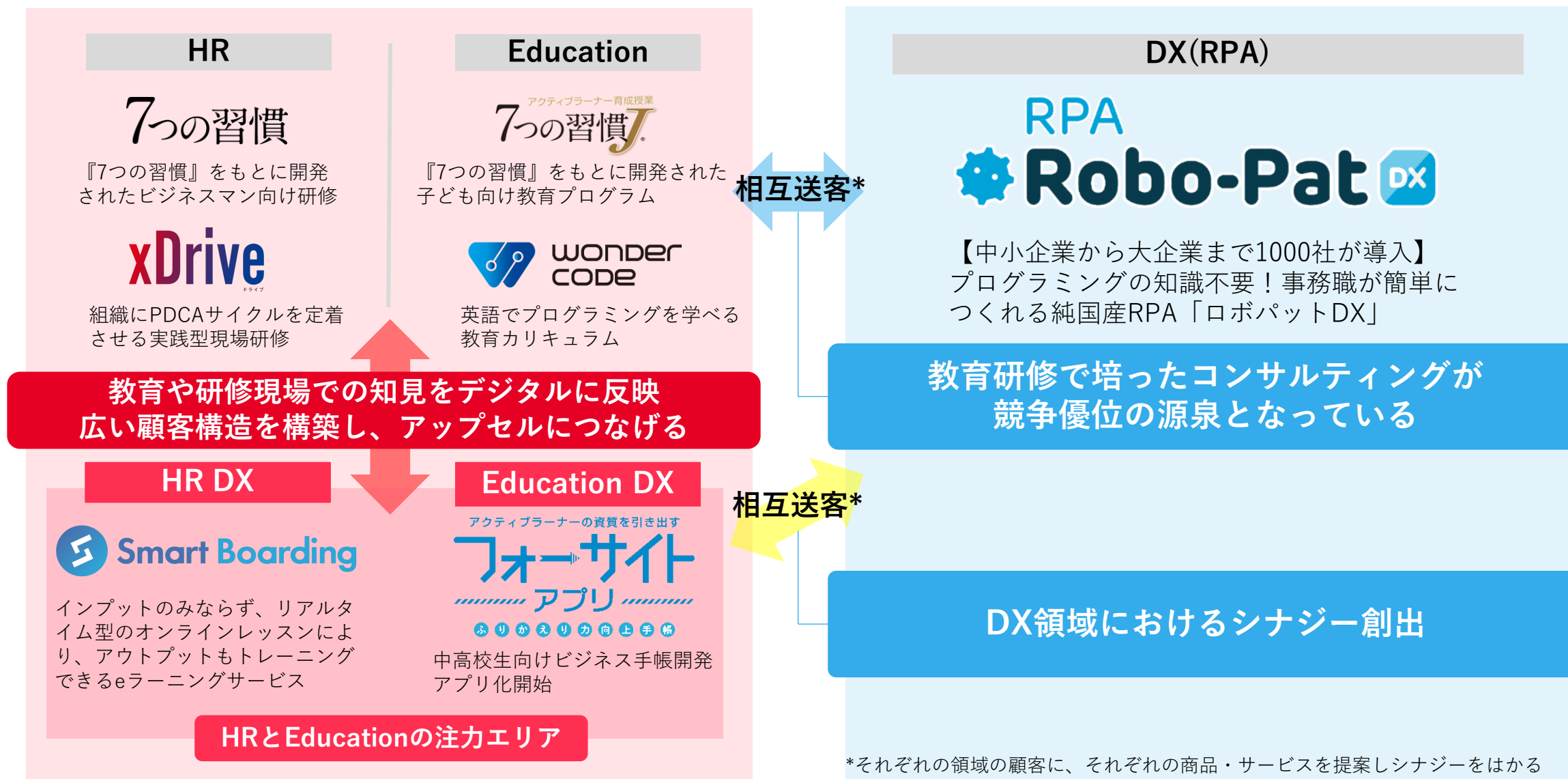
Agenda

2023年9月期 第1四半期決算説明

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第1四半期 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

当社グループ事業の関連性

教育研修とDX推進と異なる領域においても相互に関連した事業となっている



*それぞれの領域の顧客に、それぞれの商品・サービスを提案しシナジーをはかる

Life with DX

“子ども”から“大人”まで「DX」

HR DX

 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。

48

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
アプリ
ふりかえり力向上手帳



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。

HR DX : Smart Boardingとは

一人ひとりの成長速度の違いに着目した

「社員教育」をこの一つで実現する

育成プラットフォームのDXシステム

- 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

導入企業数**500**社突破！ (2023年1月末)

Smart Boarding



「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

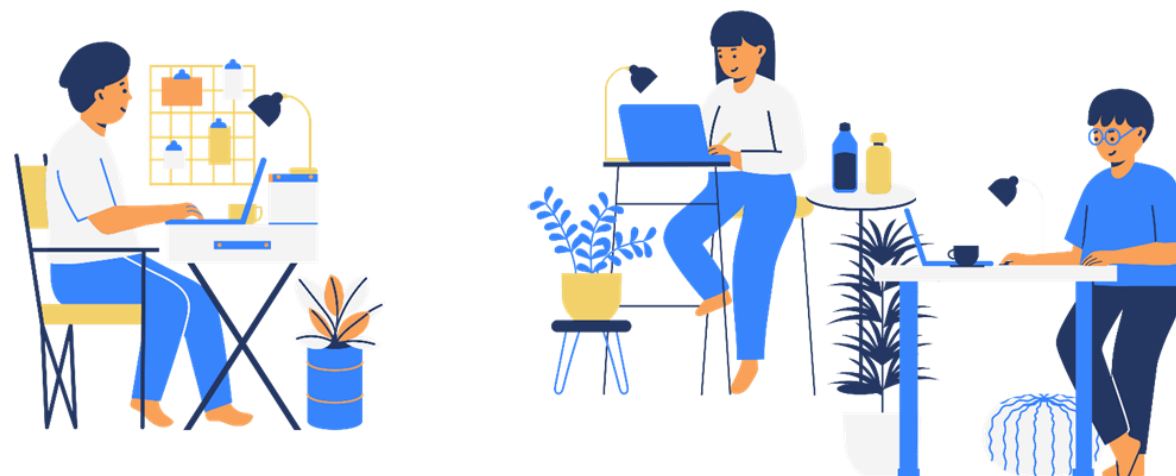
『デジタル×リアルのハイブリッド』

INPUT



マイクロラーニング

OUTPUT



何度でも受けられるライブ型レッスン

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



『GIGAスクール構想により進むICT利活用の促進へ』

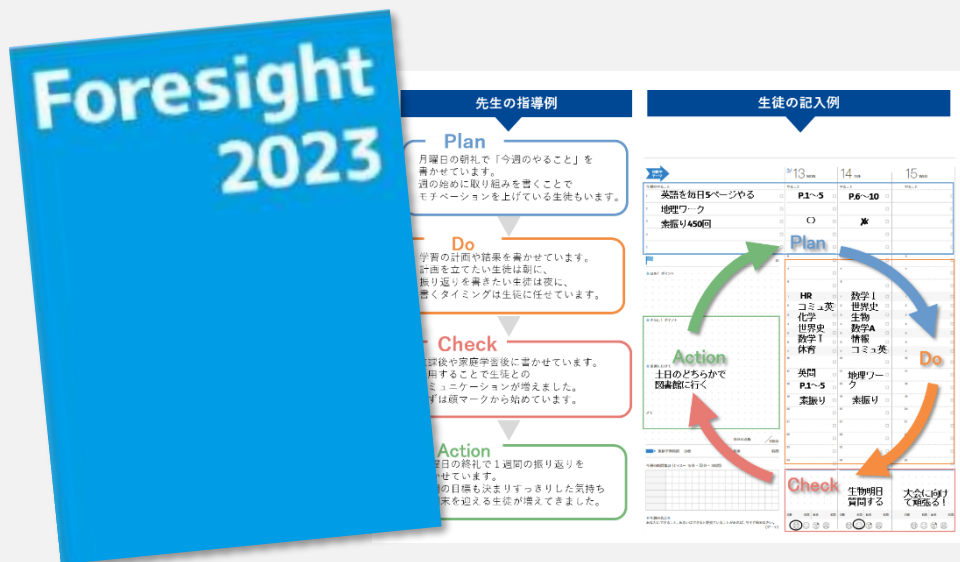
アクティブラーナーの資質を引き出す

フォーサイト

ふりかえり力向上手帳

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！



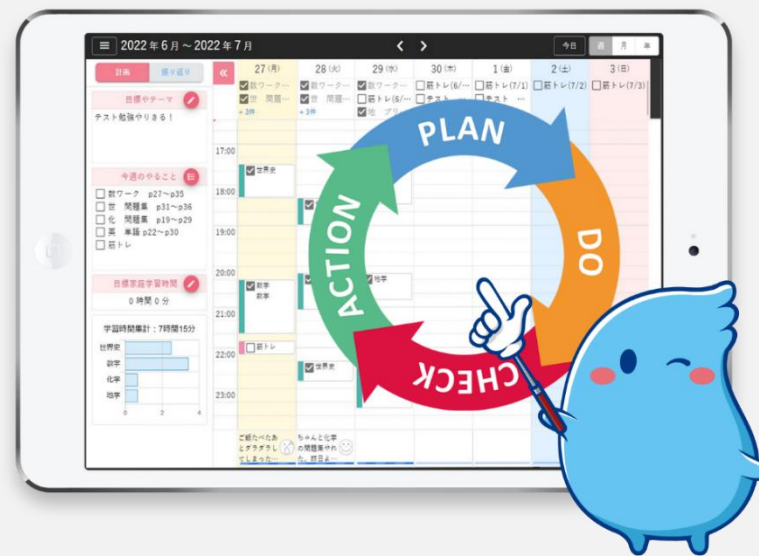
アクティブラーナーの資質を引き出す

フォーサイト

アプリ

ふりかえり力向上手帳

「フォーサイト手帳」の使い心地をそのままにデジタル化を実現！
PCやタブレットで使用が可能に。一括管理により教員の負担軽減。



Education DX：フォーサイトアプリの将来展望

現在は中高生マーケットにおける普及を行い、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・サービス展開を予定。

アクティブラーナーの資質を引き出す
フォーサイト
アプリ
ふりかえり力向上手帳



中学生



高校生



大学生



社会人





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

アクティブラーナーの資質を引き出す
フォーサイト
アプリ
ふりかえり力向上手帳



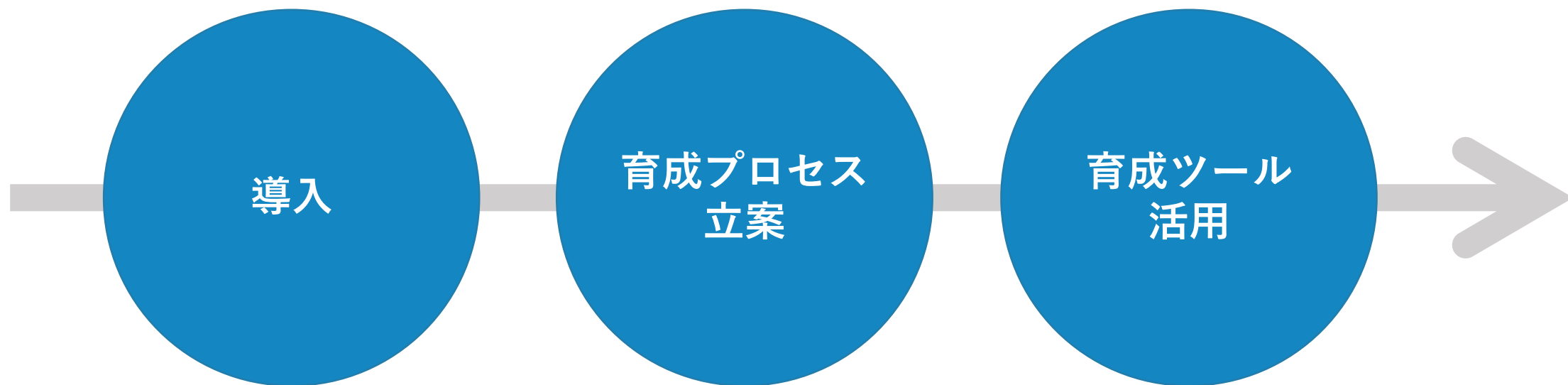
Smart Boarding

22/9期


23/9期

24/9期

25/9期～



-Appendix-

 事業ハイライト/トピックス（リリース）

 QA

▼中高生向けデジタル手帳「フォーサイトアプリ」23年度版の無償提供のお知らせ

株式会社FCEエデュケーションは、全国900校以上の中学校・高校が導入する「フォーサイト手帳」をベースに開発した中高生向けデジタル手帳「フォーサイトアプリ」を23年度に限り無償でご提供を致します。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多くの生徒・学生の方に使っていただければと考えております。

GIGAスクール構想とは2019年に文部科学省から打ち出された「1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備によって、資質・能力が一層確実に育成できる教育ICT環境を実現する」という方針です。

コロナ禍によるオンライン授業等も影響し、計画は前倒しで進められており、端末導入は2021年7月時点で全国の公立小学校の96.1%、公立中学校の96.5%まで進んでいます。このようにハード面の整備が進む一方、ソフト面での活用が今後の課題となっており、2021年度補正予算ではデジタル教科書の活用や配信基盤の整備に、65億円が計上されるなど、2022年度予算案と合わせて、全ての小中学校等でデジタル教材の利活用を促進していく予定としています。デジタル手帳「フォーサイトアプリ」もその課題解決の一助になればと考え、一年間無償提供を実施することと致しました。

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000135.000029370.html>

▼「CodeCombat」の提供開始

株式会社 FCE エデュケーションは、CodeCombat Inc.（所在地：米国／CEO：Nicholas Winter）と提携し、世界中の子ども達にプログラミングを学ぶ機会を提供するために開発された「英語&ゲームで学ぶ本格的プログラミング」カリキュラム「CodeCombat」の日本での展開を開始します。

「CodeCombat」は9歳から18歳までの子ども達が、コンピューターサイエンス、ゲーム開発、ウェブ開発、AIを学ぶことができる世界有数のプラットフォームです。

プログラミング教育事業について子ども向けプログラミング教育市場は、プログラミング教育の必修化を追い風に拡大を続けています。GMOメディアと船井総合研究所による『2022年プログラミング教育市場規模調査（※）』によると2022年の子ども向けプログラミング教育市場は119億円、前年比113%という2桁成長を続けています。また、2030年には、子ども向けプログラミング教育市場は1,000億円超に拡大する可能性もあると予測されています。

（※ GMOメディア株式会社と船井総合研究所『2022年プログラミング教育市場規模調査』”2022年6月20日
<https://www.gmo.jp/news/article/7856/>）

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000138.000029370.html>

▼「Smart Boarding」OEMパートナー 一般公募のお知らせ

株式会社 FCE トレーニング・カンパニーは、オンライントレーニングシステム「Smart Boarding」OEM パートナーの一般公募を開始します。

「Smart Boarding」は、OJTも研修もeラーニングも『「社員教育」をこの一つで実現する育成プラットフォームのDXシステム』です。システムの特徴としては、「動画で学んで、ライブでレッスン」をコンセプトに「ライブ型オンライントレーニング」×「短時間eラーニング」×「LMS（学習管理システム）」という3つの機能で構成されており、一般的なeラーニングとは一線を画したサービスとなっています。

「リスクリング」という言葉に見られるように変化の激しい時代に対応していくための知識・スキル習得の必要性は 今後高まるばかりです。2022年10月3日に行われた岸田首相の所信表明演説では、リスクリング支援として、5年間で1兆円を投じると表明されました。そうした中で、OEM版「Smart Boarding」は、ノウハウ共有や技能育成を要する事業を持つ企業（例えば、チェーン3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A社のように人材育成、技能提供を事業とする企業など）にとって、効率的・効果的にノウハウ提供ができるシステムです。また OEM パートナー企業は導入先への販売によって、新たな収益を得ることも可能になります。

[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000144.000029370.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000144.000029370.html)

▼FCEエデュケーションとPOPERの業務提携に関するお知らせ

株式会社 FCEエデュケーションと教育事業者等向け SaaS 型業務管理プラットフォーム「Comiru」を提供する株式会社POPER（本社：東京都中央区、代表取締役：栗原慎吾 <5134>）は、学校や学習塾等の教育現場における DX 化を更に推進し、生徒の学習効果の向上と保護者コミュニケーションの強化を目的とする、業務提携契約を締結いたしました。

中高生向けデジタル手帳「フォーサイトアプリ」を学校現場だけではなく、学習塾等の民間教育現場への導入も促進し、より多くの生徒のスケジュール管理を含めた学習習慣の確立と学習効果の向上を図っていきます。

また、学習塾等の民間教育に限らず、学校教育における ICT 市場においても「Comiru」の活用を通じて、バックオフィス業務の効率化及び保護者とのコミュニケーションを強化することで、これまでの学習方法や校務の在り方を見直すことができ、さまざまな教育現場におけるDX化を推進していきます。

教育現場の ICT 化が急速に高まる中、両社の持つ経営資源を相互に活用することで、学校・学習塾といった幅広い教育現場に対して、教務・校務（バックオフィス）両面での DX 化を促進することが可能となります。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000146.000029370.html>

▼オンライントレーニングシステム「Smart Boarding」が導入企業数 500 社を突破

株式会社 FCE トレーニング・カンパニーは、オンライントレーニングシステム「Smart Boarding」の導入企業数が 500 社を突破したことをお知らせ致します。

「Smart Boarding」の導入企業数は 2020 年の大幅リニューアル以来、多くのお客様にご愛顧いただき、約 3 年で 5 倍となる 500 社を突破しました。2022 年 3 月には、2021 年で最も評価された SaaS を表彰する「BOXIL SaaS AWARD 2022」にて、「ランキング部門 人事・給与部門賞」を受賞するなど、多くの方から高いご評価をいただいています。

「Smart Boarding」は、OJTも研修もeラーニングも『「社員教育」をこの一つで実現する育成プラットフォームのDXシステム』です。

今後は、直販、代理店販売に加えた 3 つ目の柱として、スクールや多店舗展開など「ノウハウ共有」を事業のキーファクターとする企業様との OEM パートナーシップを通して、「Smart Boarding」をさらにスピーディーに、さらに多くの方々にお届けきるよう尽力してまいります。

[Q]：RPAロボパット DX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を契約するケースがあるのですか？

[A]：複数部署から構成される企業様においては部署を跨いでアカウントを共有したいという企業様と共に、部署ごとに専用アカウントを使用したいという企業様がございます。専用アカウントを使用する場合には、1つの企業で複数のアカウントを使用されることを希望されます。

[Q]：RPAロボパット DXは、他社製品と比べてどのような点で優位性があるのでしょうか？

[A]：差別化のポイントは3点と考えております。①エンジニアではない従業員の方が「本当に」ロボットを作れるという高い商品力と、②業務改善ができる組織づくりまで伴走するサポート力です。①と②がそろっているRPAは他にないのですが、ロボパットはさらに③その両方が全てライセンス料に含まれて、ワンストップで提供されるので、差別化が出来、高い外部評価と共にお客様に選ばれ続けている理由と考えております。

[Q]：RPAロボパット DXの解約率の推移は重要かと思いますが、KPIにはされないのでしょうか？

[A]：RPAロボパット DXは月額定額の解約率に関しては重要な指標と考えておりますが、過去にサポート体制を強化するなどにより既に1%台で推移しているため、推移を開示することは現時点では考えておりません。

[Q]：Smart Boardingの導入社数の増やし方は？

[A]：当社のSmart Boardingはインプットだけでなくアウトプットも行える、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システムと考えております。実際の商談は、WebマーケティングやHR関連の展示会等を通じ商談の機会を頂いた人材育成に課題を感じている企業様に提案の上、導入企業社数を増やしております。今後は、直販のみならずOEMや販売代理店等も通じた販路拡大により成長を企図します。

お問い合わせ・その他

- 本説明会資料やその他IRに関するご意見・ご質問は、ir@fce-hd.co.jp宛てにメールにてお問い合わせください。

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

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

- Twitter

@FCE_JP

- 代表取締役 石川淳悦のTwitter

https://mobile.twitter.com/junetsu_i

- Facebook

<https://www.facebook.com/FCEholdings>

- 「FCEの素顔をお届け」オウンドメディア

<https://fce-group.jp/face>

