



FCE
Future Created by Entrepreneurs

2023年9月期第3四半期

決算説明資料

株式会社FCE Holdings

2023年8月10日

東証スタンダード

証券コード：9564



Agenda

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第3四半期 トピックス
- 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3四半期 業績
- Appendix：中期経営計画 (2023年5月24日開示/再掲)

会社概要



Purpose

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	1億7,938万9,450円
従業員数	190名 外パート・アルバイト7名

DX推進

株式会社 FCE プロセス&テクノロジー

教育研修

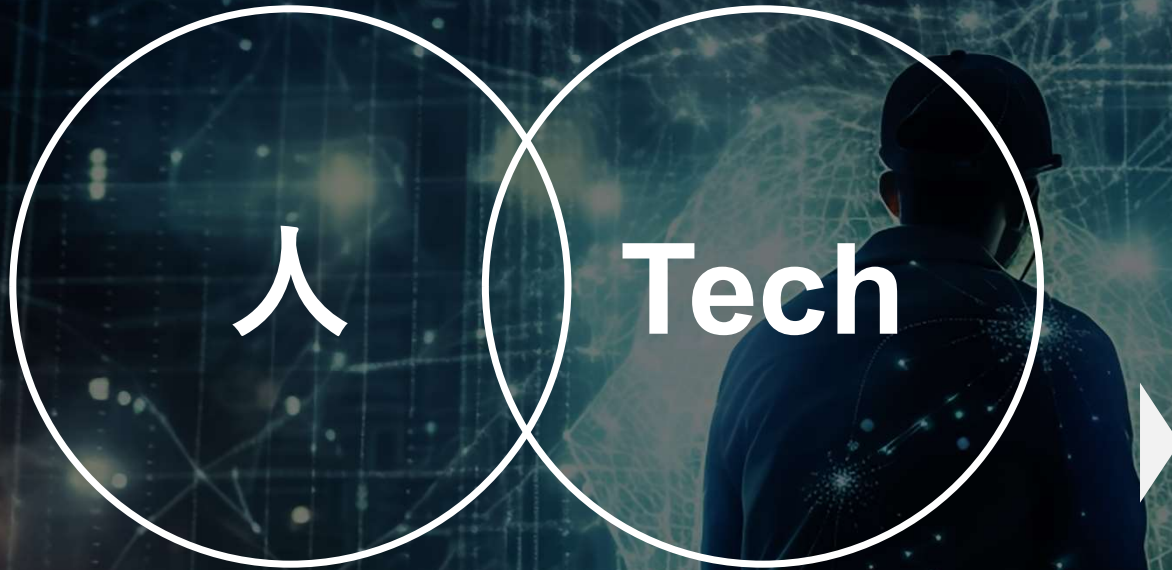
株式会社 FCE エデュケーション
株式会社 FCE トレーニング・カンパニー

その他（出版）

株式会社 FCE パブリッシング



Mission



DX推進事業

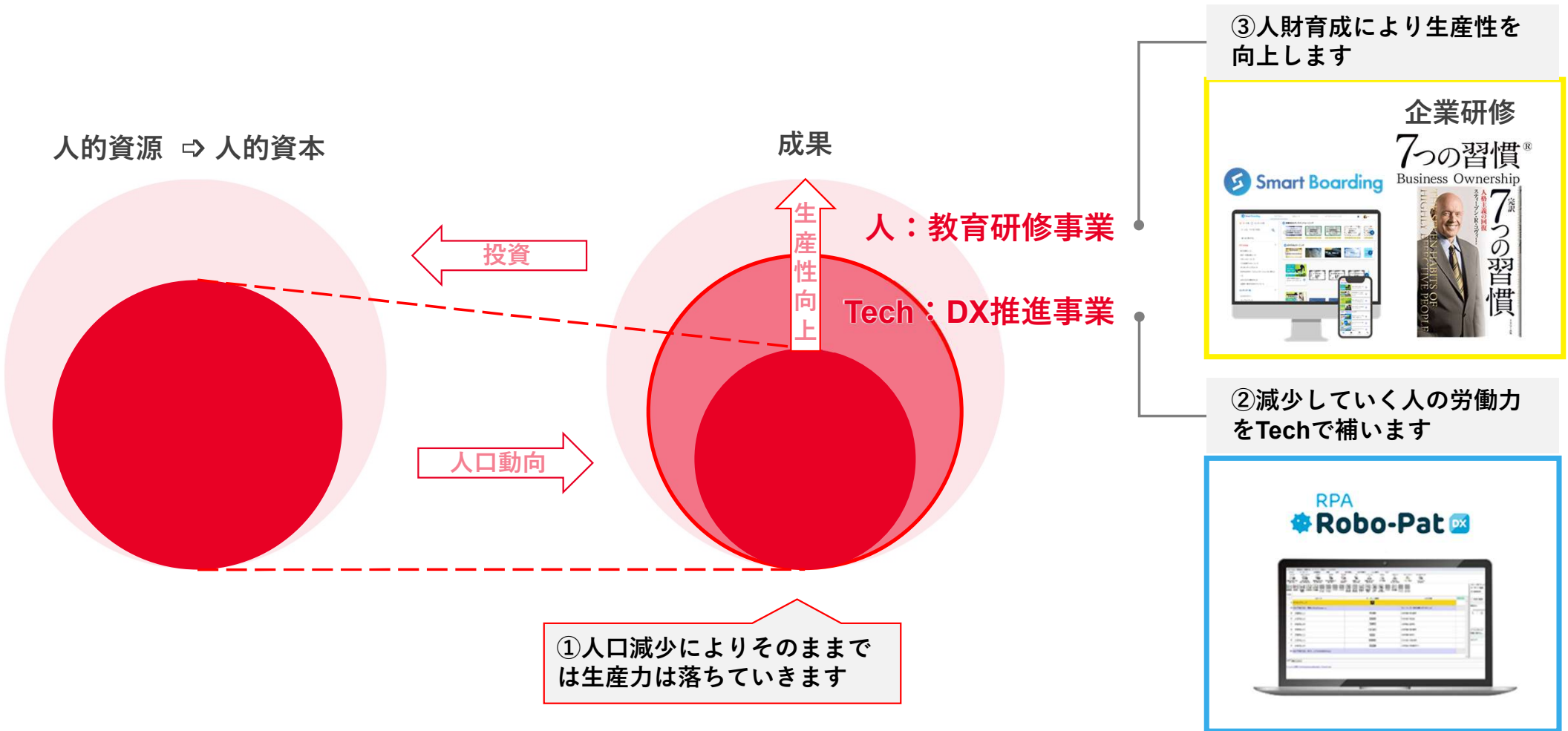


教育研修事業

人的資本の最大化に貢献する

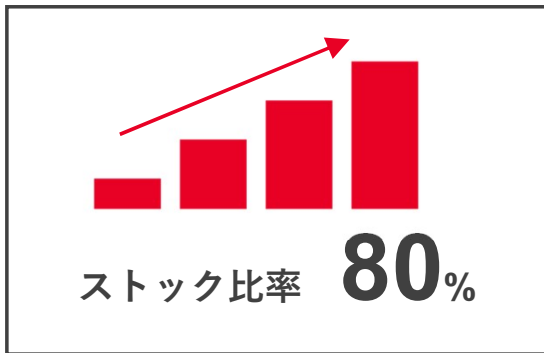
Human Capital Maximizer

人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する

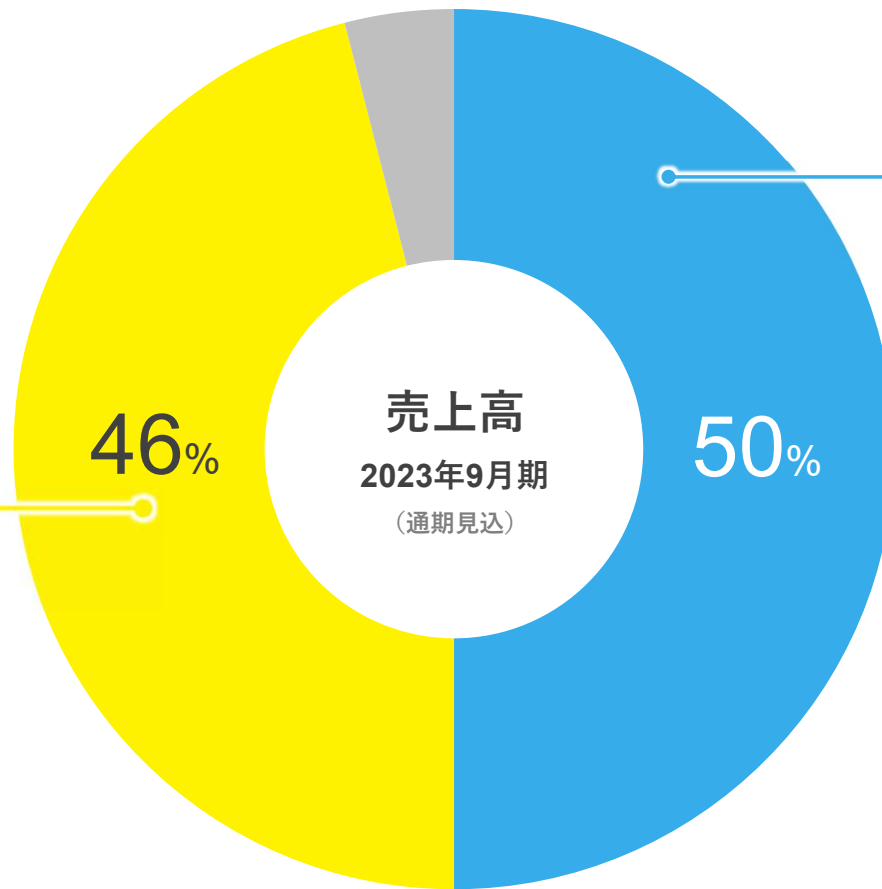




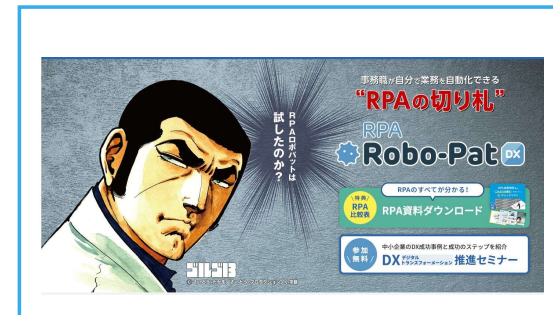
事業ポートフォリオ



教育研修事業



DX推進事業





Agenda

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第3四半期 トピックス
- 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3四半期 業績
- Appendix：中期経営計画 (2023年5月24日開示/再掲)



株式会社FUNDINNOへの出資

- ・ 2023年6月30日の取締役会において、株式会社 FUNDINNOへ出資することを決議
- ・ 「『人』×『Tech』で人的資本の最大化に貢献する」を実現するために今回の出資を通じてベンチャー企業の成長支援に向けた連携を進めてまいります。

出資の概要

(1) 出資の内容

- 引受株式数：100,000 株
(出資比率は発行済株式総数の 0.4%程度となる予定です)
- 払込金額：総額 100,000,000 円 (1 株につき 1,000 円)
- 払込日：2023年7月31日

(2) 業務提携について

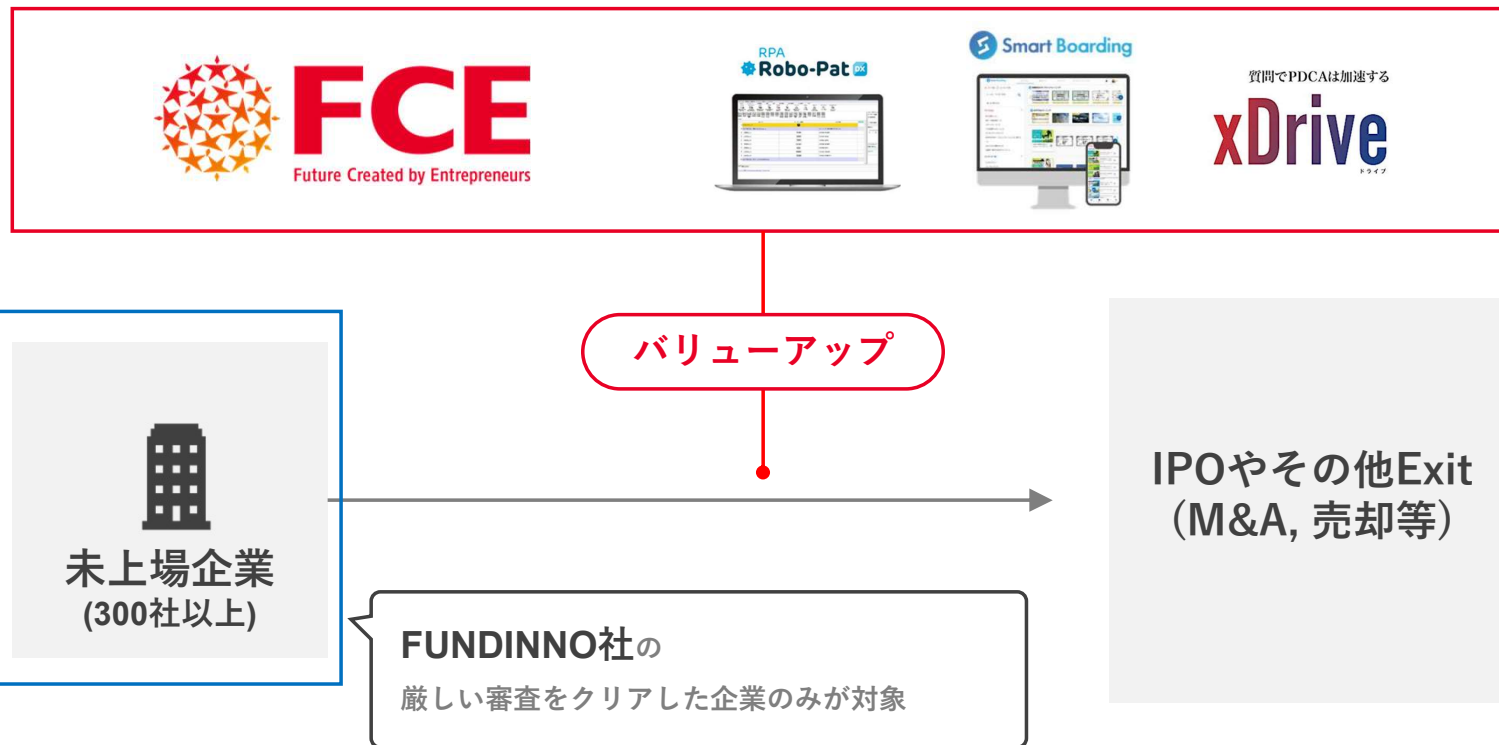
業務提携の具体的内容、実施方法等については、今後、両社協議の上、行ってまいります。

出資先の概要

- 名称：株式会社 FUNDINNO(2015年11月設立)
- 本社所在地：東京都品川区東五反田5丁目25番18号
- 事業内容：
 - ・ 第一種少額電子募集取扱業務 FUNDINNO の運営業務
 - ・ 第一種金融商品取引業 FUNDINNO MARKET の運営業務
 - ・ FUNDOOR の運営業務<子会社：株式会社 FUNDINNO GROWTH>
 - ・ 企業の成長支援コンサルティング及び人材紹介業
- 登録番号：第一種金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第 2957 号
- 資本金：35億9247万9340円 ※2021/6/15時点

株式会社FUNDINNOへの出資の意義

本提携により、未上場企業へRPAロボパットDX、Smart Boarding、研修、コンサルティングの提供によるバリューアップを実現し、人的資本の最大化に貢献します。





KMT研究所の事業譲受

- ・ 2023年6月29日の取締役会において、FCEプロセス&テクノロジーがKMT研究所が運営するソフトウェア Visual Center1 及び Visual CenterX に関する全事業を譲受することを決議
- ・ 譲受価格は36,000千円、事業譲受日は2023年7月1日

取引の概要

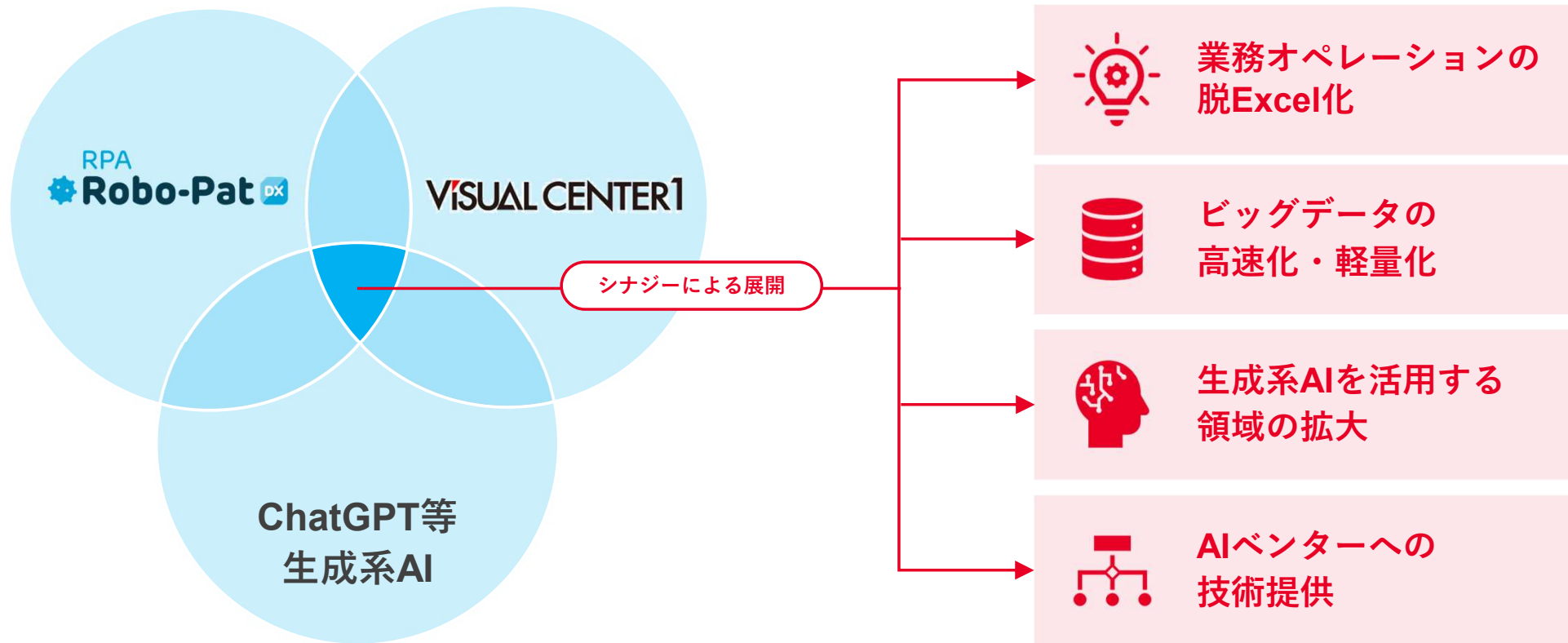
- 買収対象：
株式会社KMT研究所が運営するソフトウェア Visual Center1 及び Visual CenterX に関する全事業
- 譲受価額： 36,000千円
- 決済方法：現金決済
- 事業譲受日：2023年7月1日
- その他：
株式会社 KMT 研究所に所属する全役職員（4名）は、株式会社 FCE Holdings と雇用契約又は業務委託契約を締結予定

相手先(譲渡会社)の概要

- 名称：株式会社KMT研究所(1998年10月設立)
- 事業内容：
 - ・オブジェクトデータベース（ODB）や検索・照合の技術を基盤とした、定型および非定型情報の長所を融合したソリューションの提供
 - ・製品導入に関連した企業への導入コンサルタント
 - ・コンピュータ関連の教育事業
- 当社との関係：
2019年よりFCEプロセス&テクノロジーが技術開発を行うにあたって協業してきた

KMT研究所の事業譲受による期待効果

RPA「ロボパットDX」と組み合わせることにより、顧客の更なる業務効率化・高速化の実現に高いシナジー効果を発揮。より一層企業の生産性向上と人的資本の最大化に貢献へ。

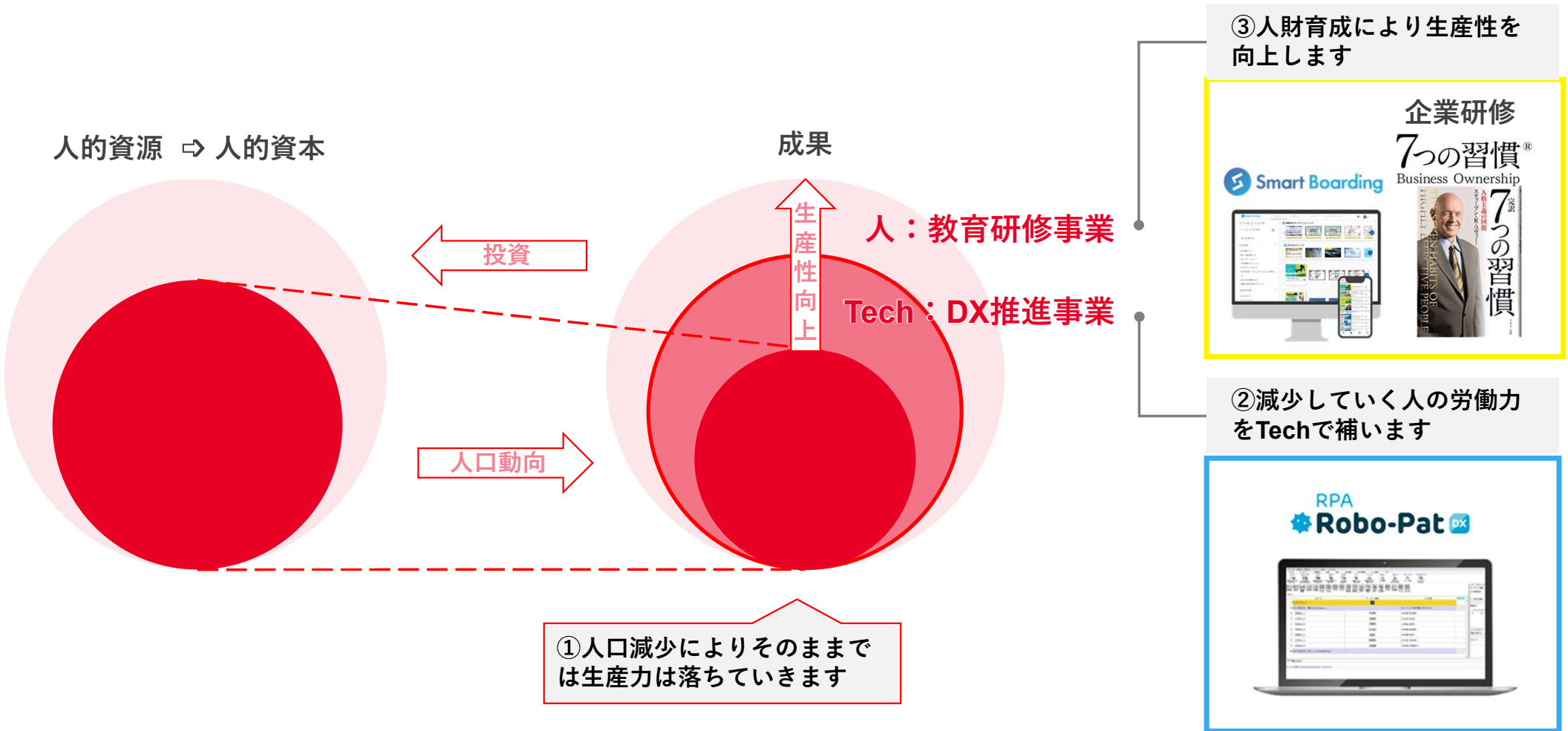




Agenda

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第3四半期 トピックス
- 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3四半期 業績
- Appendix：中期経営計画 (2023年5月24日開示/再掲)

人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する

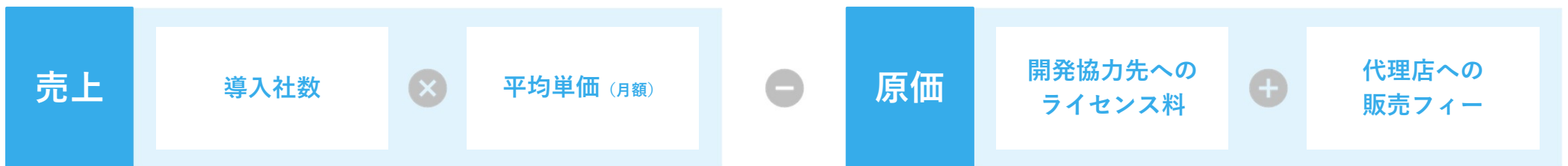




RPA 「ロボパットDX」

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！

(レビューサイト「ITreview」／2023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

(SaaS比較サイト「BOXIL SaaS (ボクシル サース)」／2023年3月7日)



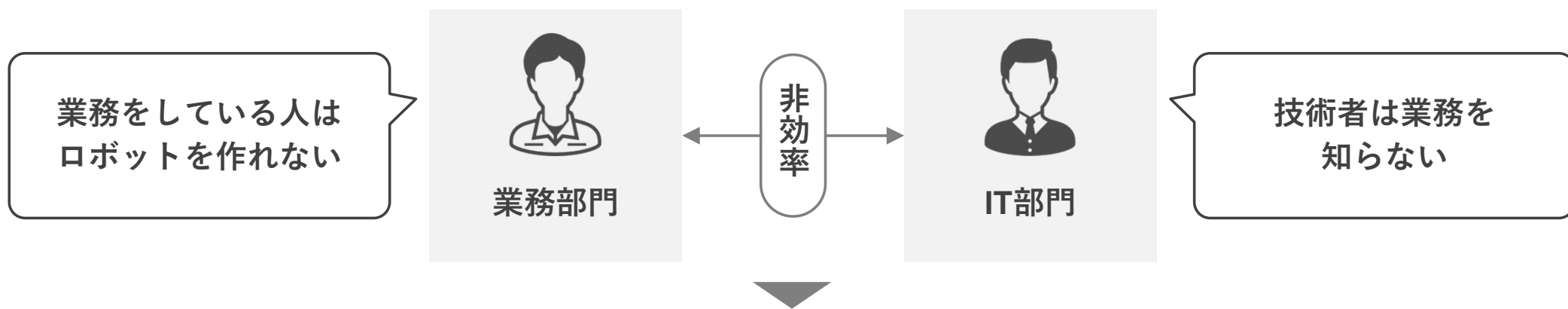
パーソナルRPA

【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

→ 「業務について知らない人が、その業務を実行するロボットを作る」という状況が発生

→ その状況では非常に効率が悪いので、RPAが普及する範囲が限定的

RPA「ロボパットDX」は『RPAをパーソナルなものにする』というコンセプトで解決



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

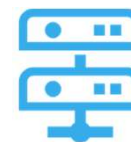
RPA「ロボパットDX」は、使う人がカスタマイズできるパーソナルRPAです。

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



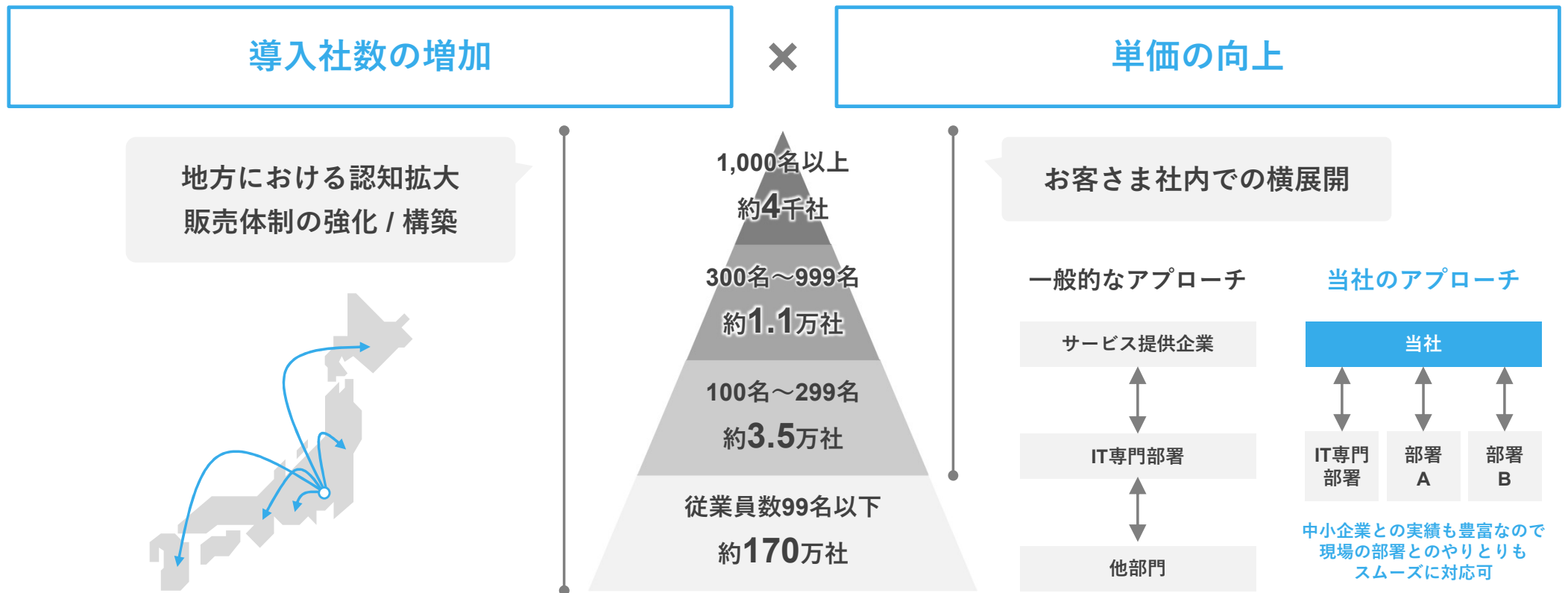
ロボの作り方
勉強会



業務改善 / 組織改善
サポート

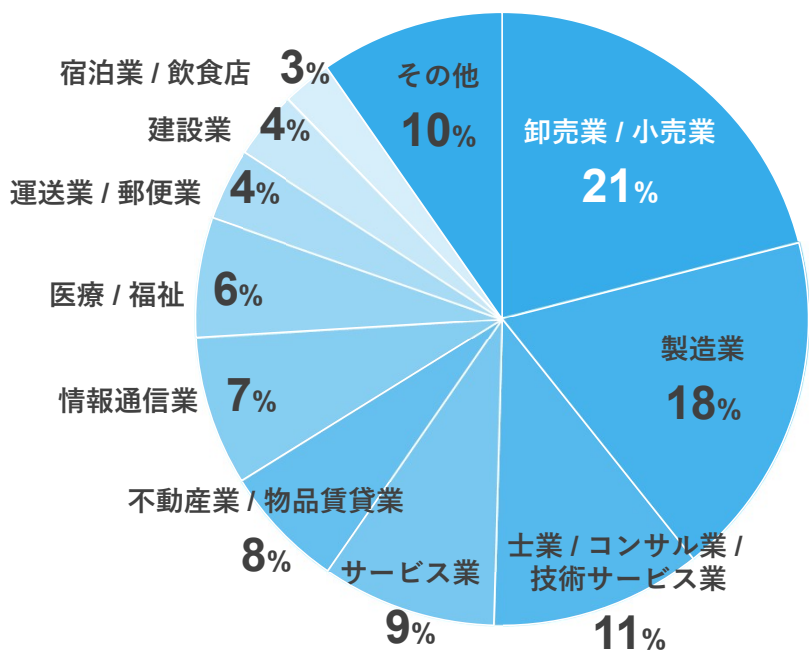
今後のDX推進事業拡大戦略

RPAロボパットDX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。



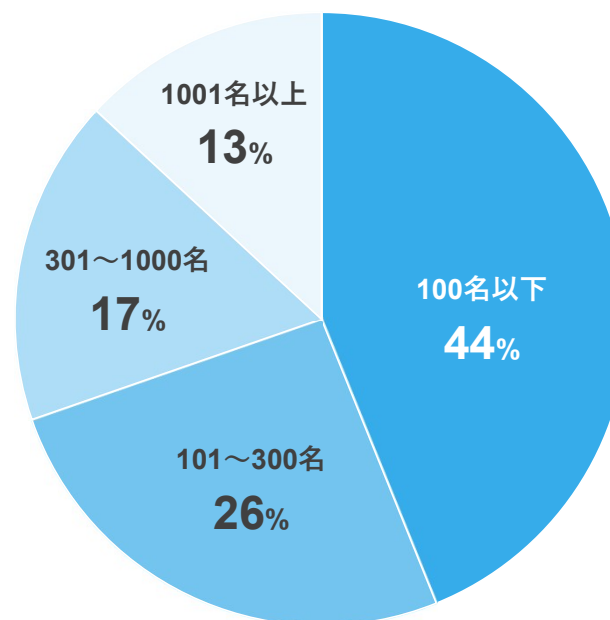
RPA「ロボパットDX」導入状況

RPAロボパットDX導入企業業種別割合



業種、業界を問わず多岐に導入

RPAロボパットDX導入企業規模別割合

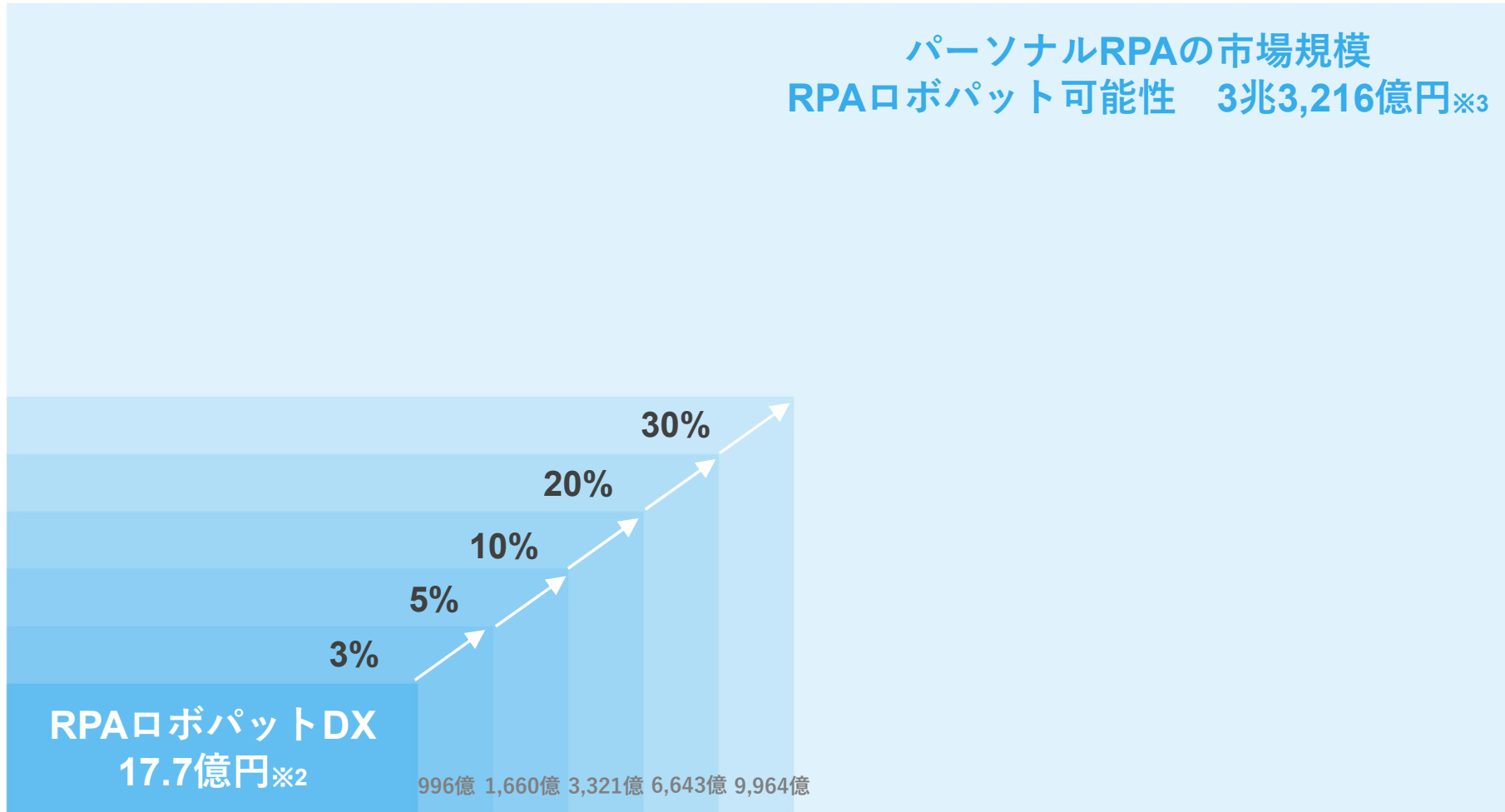


企業規模を問わず導入可能

(従業員300人未満で7割を占める)

RPA 「ロボパットDX」 拡大の可能性※1

パーソナルRPAの市場規模
RPAロボパット可能性 3兆3,216億円※3



※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2022年9月期DX推進事業売上高

※3:当社がメインターゲットとしている従業員数300名以下国内法人企業を「パーソナルRPA市場」と定義
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

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



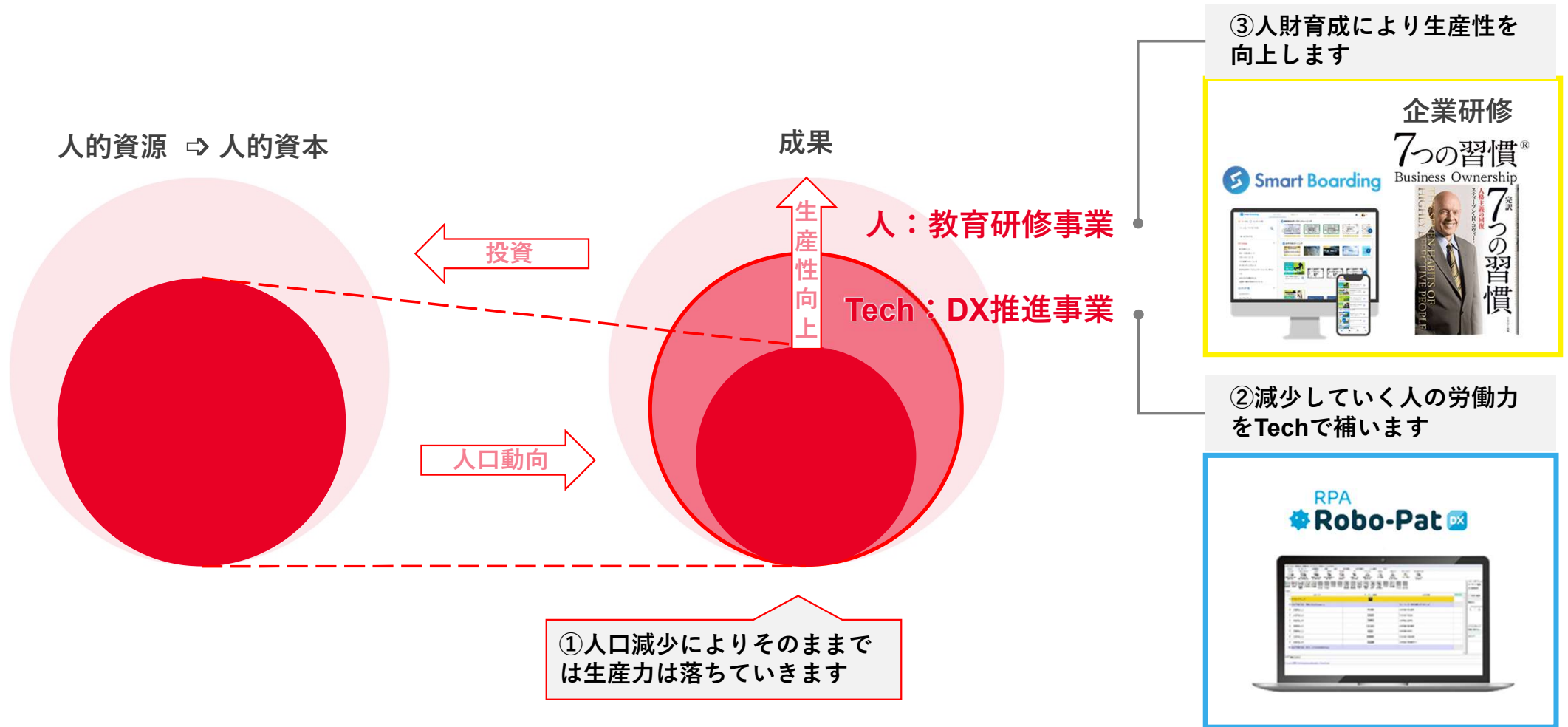


Agenda

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第3四半期 トピックス
- 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3四半期 業績
- Appendix：中期経営計画 (2023年5月24日開示/再掲)



人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する





導入企業数
550社突破!
(2023年6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

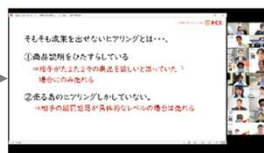


人を惹きつける大將軍とは
の動画を見て

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

BOXIL SaaS AWARD 受賞歴

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 2022

人事・給与部門受賞



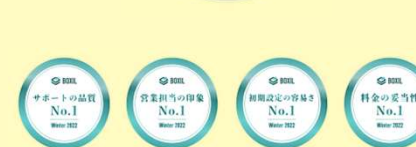
BOXIL SaaS AWARD Autumn 2022

eラーニング部門「Good Service」受賞



BOXIL SaaS AWARD Winter 2022

eラーニング部門「Good Service」受賞



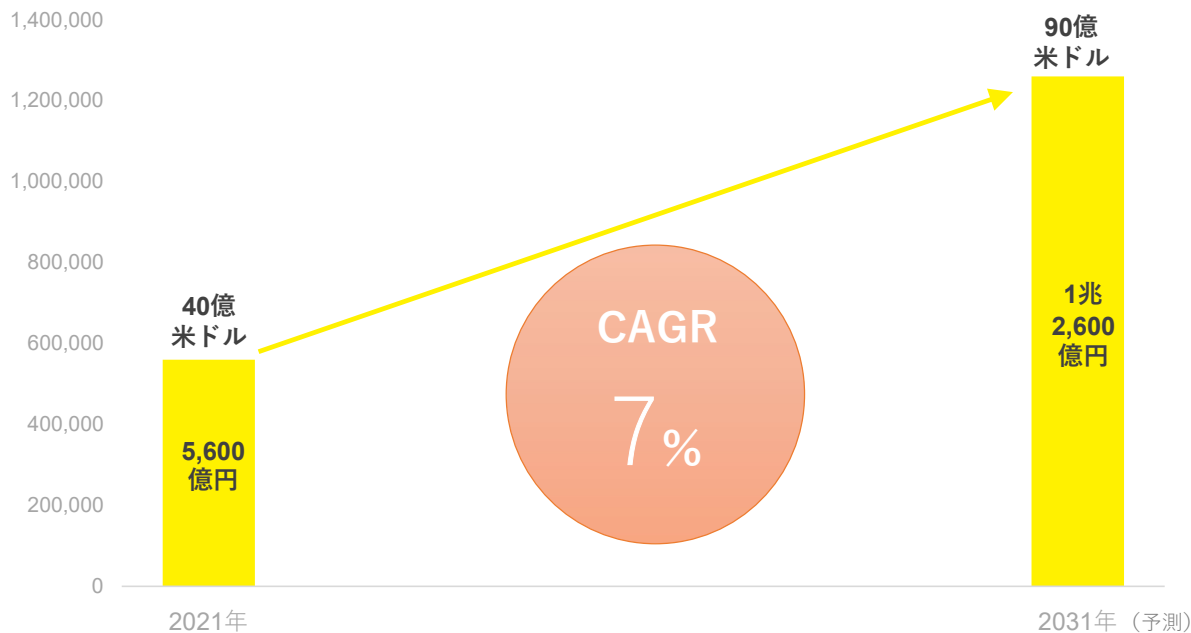


セールス トレーニングおよびオンボーディング ソフトウェア市場

市場は、小規模および大規模企業での製品ベースの販売トレーニングおよびオンボーディング ソフトウェアの使用の増加により、成長すると推定されています。

世界のセールス トレーニングおよびオンボーディング ソフトウェア市場規模
推移 / 予測

単位：百万円



転職者の即戦力化



転職者の定着率向上



新人の生産性向上

出典：Research Nester Private Limited 「セールス トレーニングおよびオンボーディング ソフトウェア市場—展開タイプ別（クラウドベースおよびオンプレミス）、企業規模別、業界別、および地域別—世界の需要分析と機会の見通し2022–2031年」（2022年8月24日発表）
※1ドル=140円換算、CAGR：年平均成長率

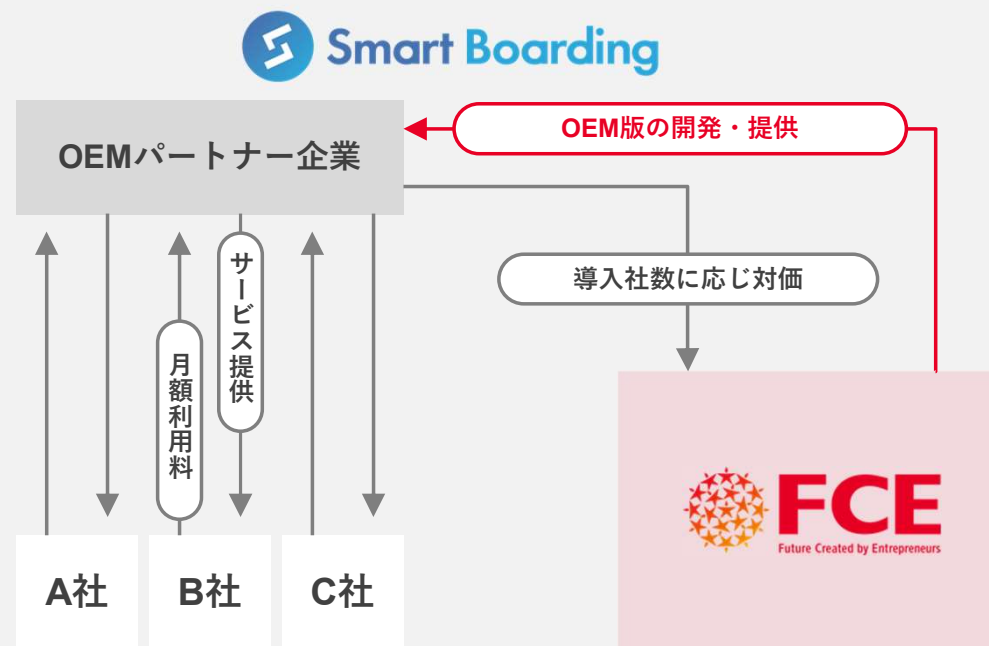
Smart Boarding 拡大戦略の進捗

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
現在、提携パートナー企業を拡大中

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

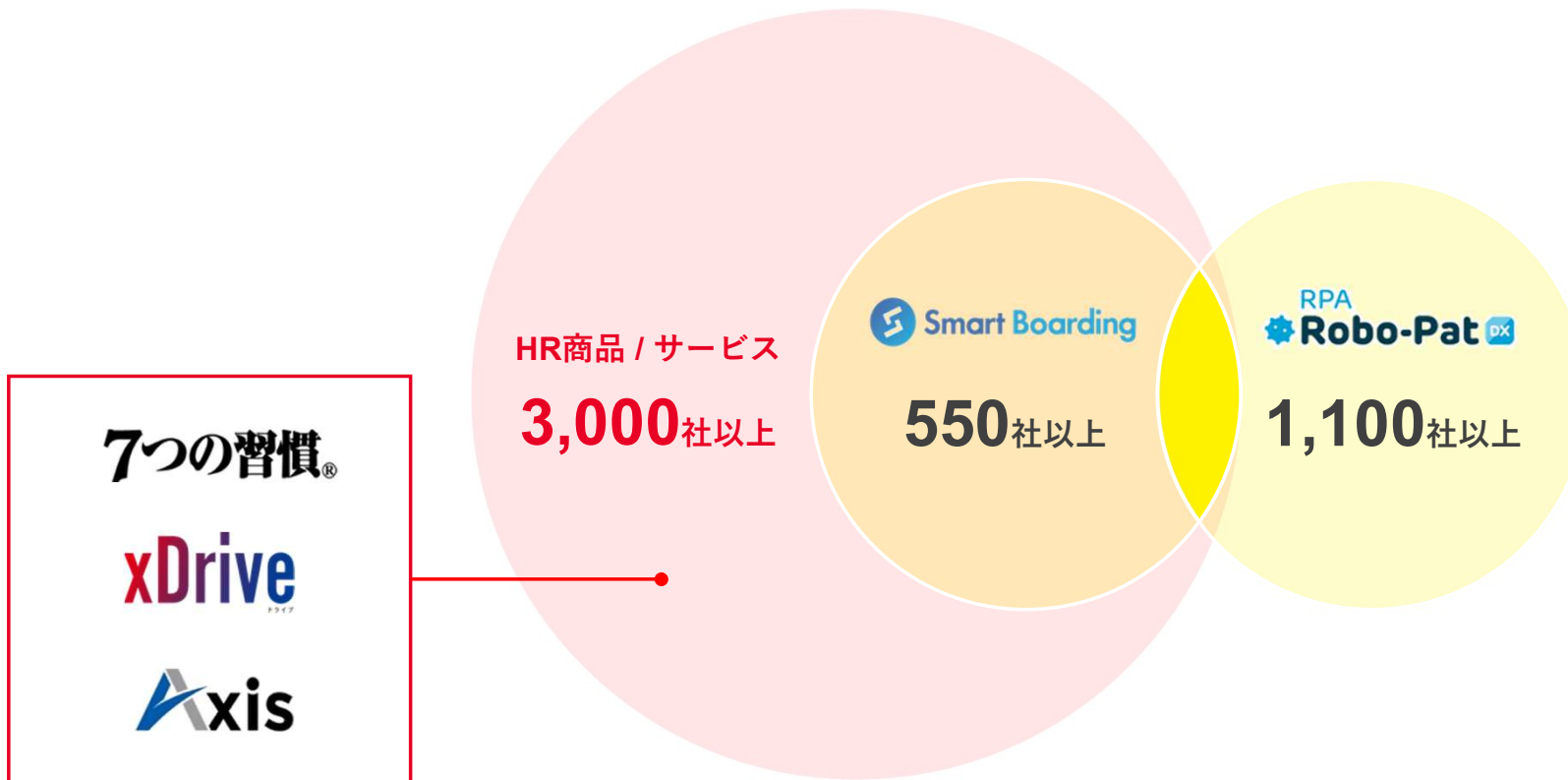
※ 例えば、チェーン展開や多店舗展開をしている企業や
コーチングスクールのように人材育成、技能提供を事業とする企業など



他社HRサービスとのシステム連携の強化

Smart Boarding の戦略的位置づけ

Smart Boarding導入企業へのHR商品・サービスのクロスセルだけでなく、RPA「ロボパットDX」のクロスセルを積極的に推進します。



Education DX | フォーサイトアプリ

フォーサイトアプリにより、現在の市場シェア5%から2025年までに中高生市場のシェア15%とすることを視野に入れます。



約**305,000**人に提供

約**900**校に導入

「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。

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！



フォーサイトアプリ拡大戦略の進捗



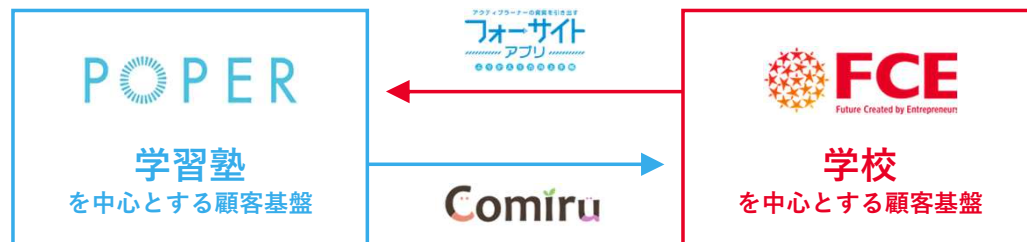
業界トップシェアの中高向け手帳が「紙」から「デジタル」に。
新学習指導要領で注目される「振り返り力」、書くだけ「PDCA」で
資質を最大限引き出す。

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
今後、他の都道府県(自治体・教育委員会)へ展開

POPER社(東証グロース 5134)※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

※：株式会社POPER（東京証券取引所 グロース市場上場、証券コード：5134）
SaaS型教育事業者等専用コミュニケーション&業務管理プラットフォーム「Comiru」を提供



フォーサイトアプリとGoogleカレンダーの違い

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

計画機能 目的や目標を達成する行動計画	振り返り機能 日次や週次での実行を振り返る	時間集計機能 実行時間を自動集計
-------------------------------	---------------------------------	----------------------------

PDCAサイクルを回して「ふりかえり力」を身につけることができる

Google カレンダー

予定管理機能 予定の入力や表示	予定共有機能 予定を他者へ共有
---------------------------	---------------------------

効率的なスケジュール管理をすることができる

フォーサイトアプリとGoogleカレンダーの同期連携をすることで
より効果性と効率化が高まる（連携について現在検討中）

フォーサイトアプリ 拡大の可能性※1

大学生・社会人市場



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やサービス展開を予定

フォーサイトアプリのターゲット市場
約37.2億円※4



中高生向け手帳市場
7億円※3

フォーサイト手帳
2億円※2 5%

※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2022年9月期フォーサイト手帳売上高 ※3:中高生向け手帳販売上位3社の合計約100万冊

※4:中高生生徒数約620万人にフォーサイト手帳単価600円を乗じて算出



Agenda

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第3四半期 トピックス
- 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3四半期 業績
- Appendix：中期経営計画 (2023年5月24日開示/再掲)

2023年9月期 第3四半期 | 決算概要

売上高

第3四半期の売上高は前年同期比で12.9%の増収、累計で10.5%の増収

経常利益

第3四半期の経常利益は前年同期比で38.8%の増益、累計で21.6%の増益を達成

通期予想

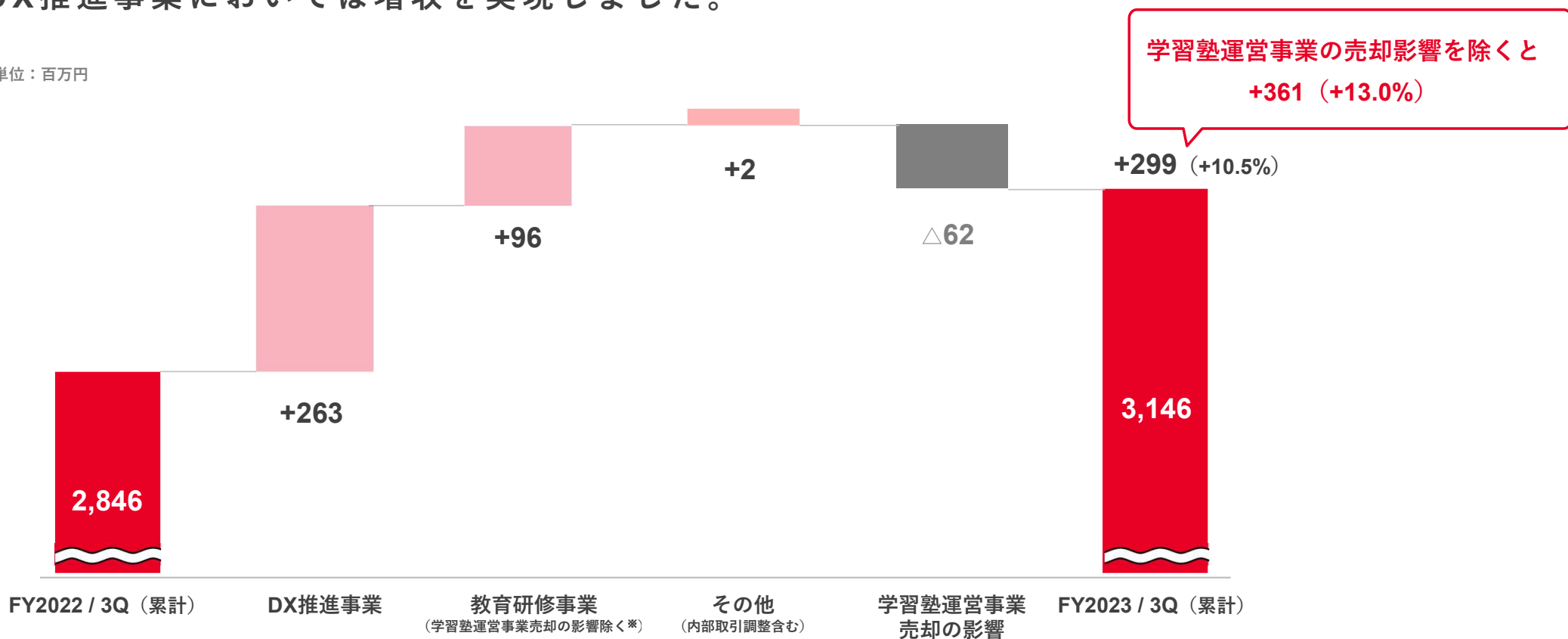
ストック型ビジネスの積み上がりによる増収により、通期の売上高と利益の予想達成を見込む

	2022年9月期		2023年9月期 第3四半期				2023年9月期 通期	
	3Q (4-6月)	3Q (累計)	3Q (4-6月)	3Q (累計)	前年同期比 (3か月)	前年同期比 (9か月)	通期予想	進捗率
売上高	904	2,846	1,021	3,146	+116 (+12.9%)	+299 (+10.5%)	4,059	77.5%
営業利益	128	468	169	581	+40 (+31.3%)	+112 (+24.0%)	578	100.6%
経常利益	126	471	176	573	+49 (+38.8%)	+101 (+21.6%)	560	102.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	84	304	111	373	+27 (+32.5%)	+69 (+22.7%)	370	101.0%
経常利益率	14.0%	16.6%	17.2%	18.2%	+3.2%pts	+1.7%pts	13.8%	—

2023年9月期 第3四半期 | 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、学習塾運営事業を除いた教育研修事業とDX推進事業においては増収を実現しました。

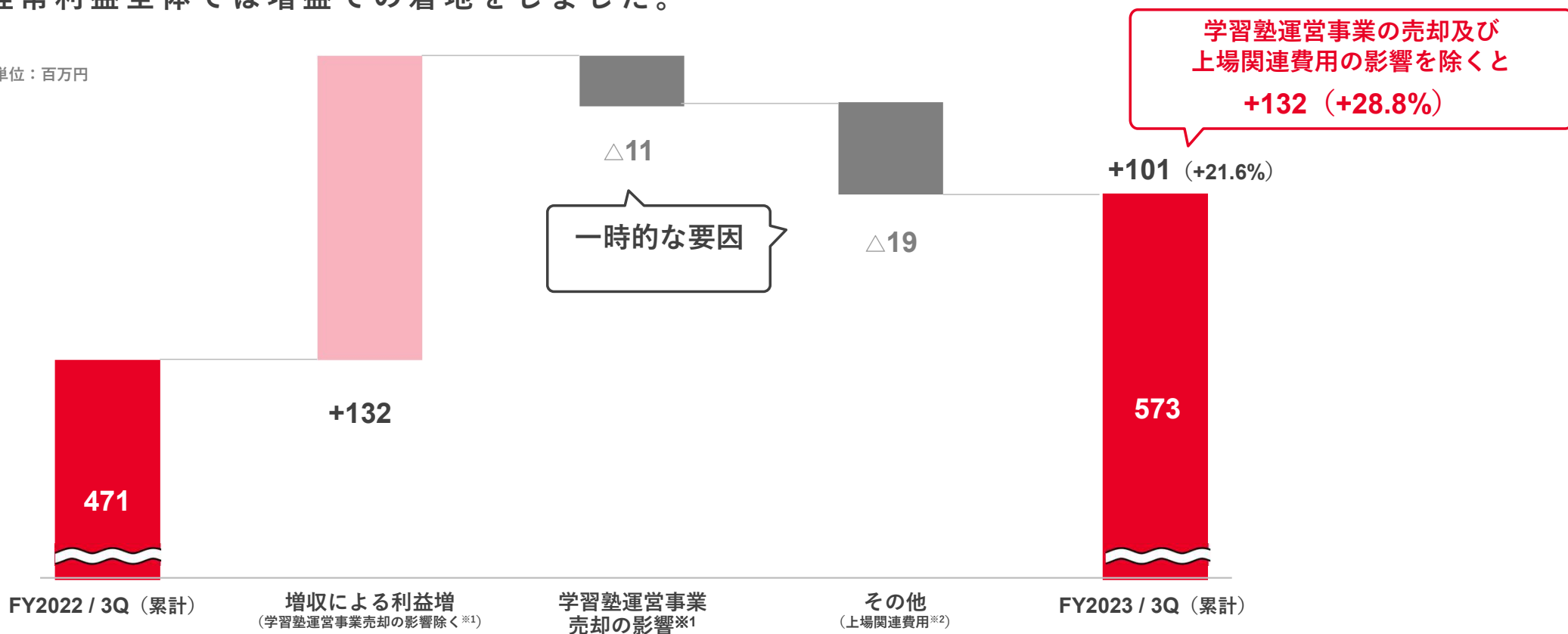
単位：百万円



2023年9月期 第3四半期 | 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	2023年6月末	増減 (前年度末22/9比)
現金及び預金	1,387	1,699	1,674	2,203	+815
その他流動資産	540	547	819	639	+99
流動資産合計	1,928	2,246	2,494	2,842	+914
固定資産合計	310	314	315	324	+14
資産合計	2,238	2,560	2,810	3,167	+928
負債合計	1,435	1,138	1,190	1,413	△22
株主資本	789	1,415	1,613	1,741	+951
うち自己株式	△434	-	-	-	+434
その他純資産項目	12	5	6	13	0
純資産合計	802	1,421	1,620	1,754	+951
負債純資産合計	2,238	2,560	2,810	3,167	+928
自己資本比率	35.8%	55.5%	57.6%	55.3%	+19.5% pts

IPOの自己株式処分等もあり、
現金及び預金は+815百万円

売掛金 +74百万円

未払金 △56百万円
契約負債 + 95百万円
賞与引当金 △73百万円

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)



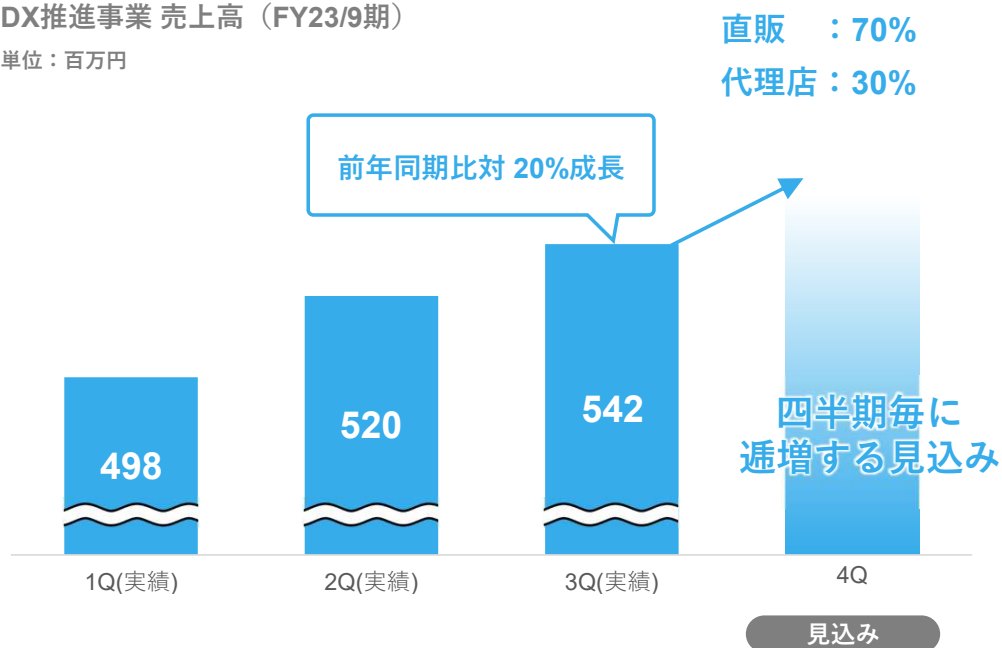
2023年9月期

DX推進事業の業績予想と主要KPI

- 3Q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
- 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2023年6月末時点で1,143社に到達

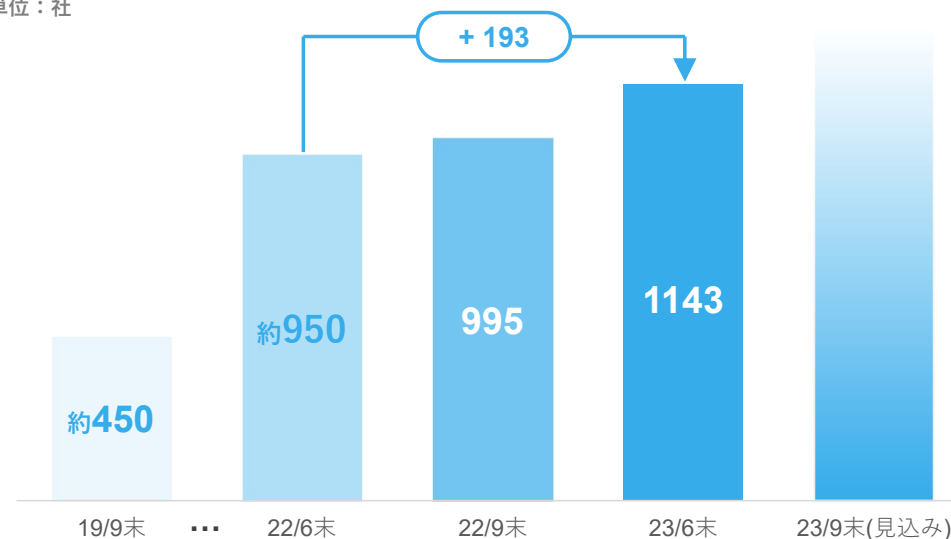
DX推進事業 売上高 (FY23/9期)

単位：百万円



RPA ロボパット DX導入社数の推移

単位：社





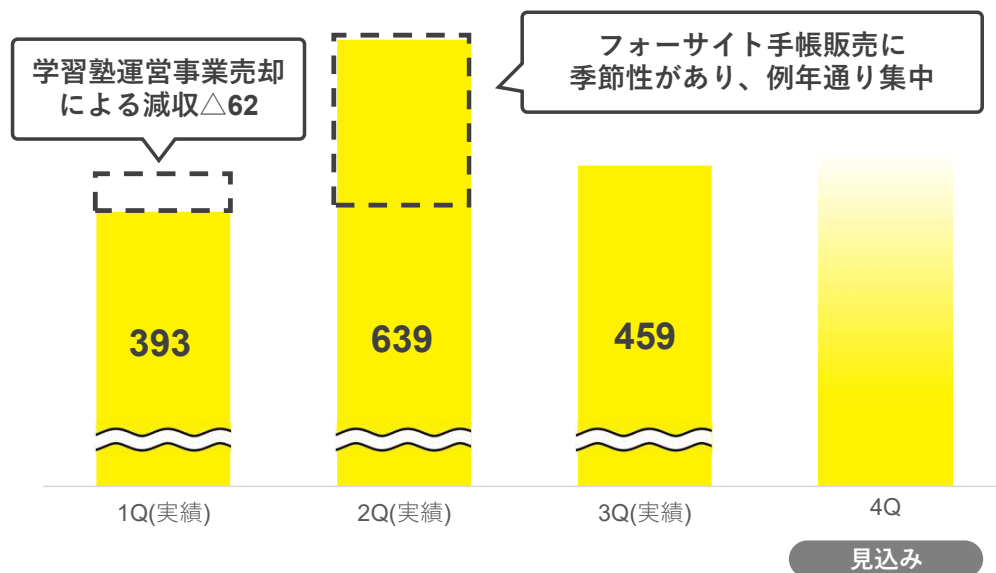
2023年9月期

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以降は堅調に成長を継続
- 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、四半期毎に遡増する見込み

教育研修事業 売上高 (FY23/9期)

単位：百万円

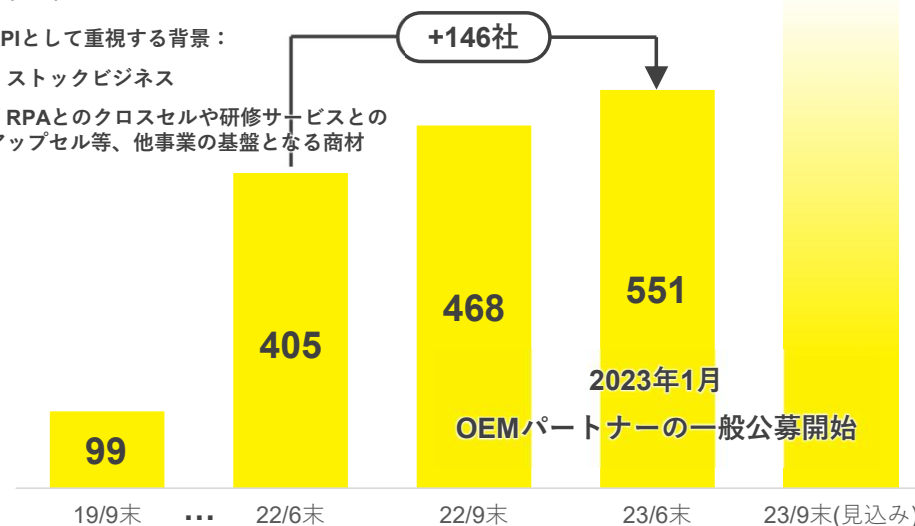


Smart Boarding導入社数の推移

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





Agenda

- 01 会社概要
- 02 2023年9月期第3四半期 トピックス
- 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3四半期 業績
- Appendix：中期経営計画 (2023年5月24日開示/再掲)



3カ年計画数値（2023年9月期～2025年9月期）

売上高

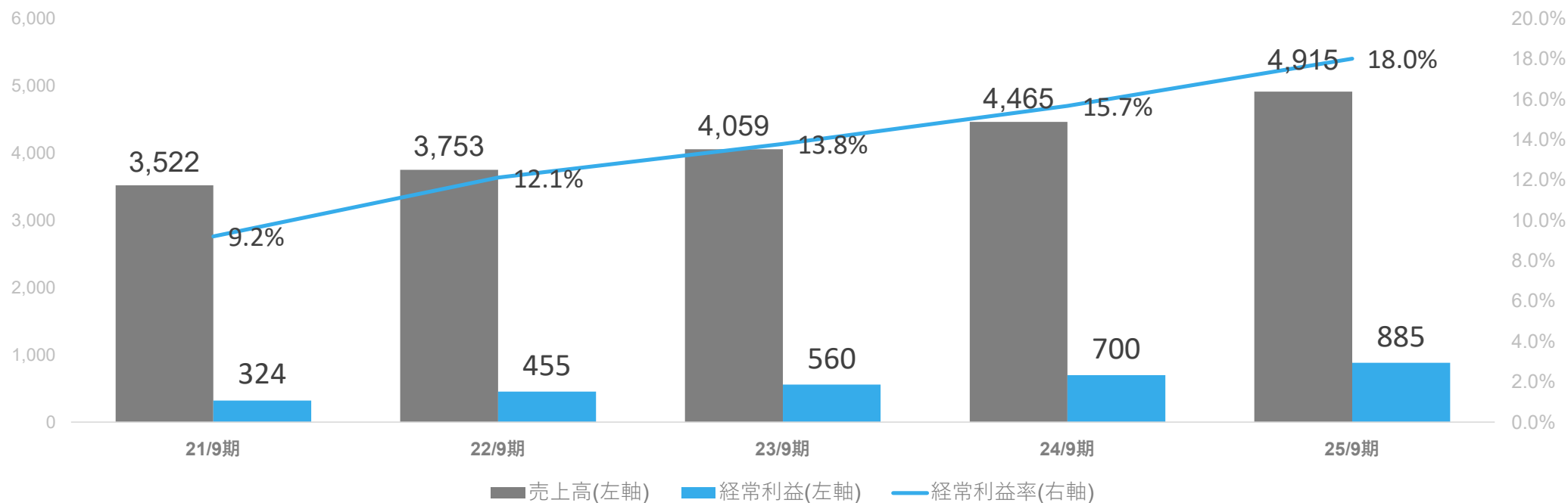
毎期、10%以上の成長を実現し、25/9期には49億円以上を計画

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

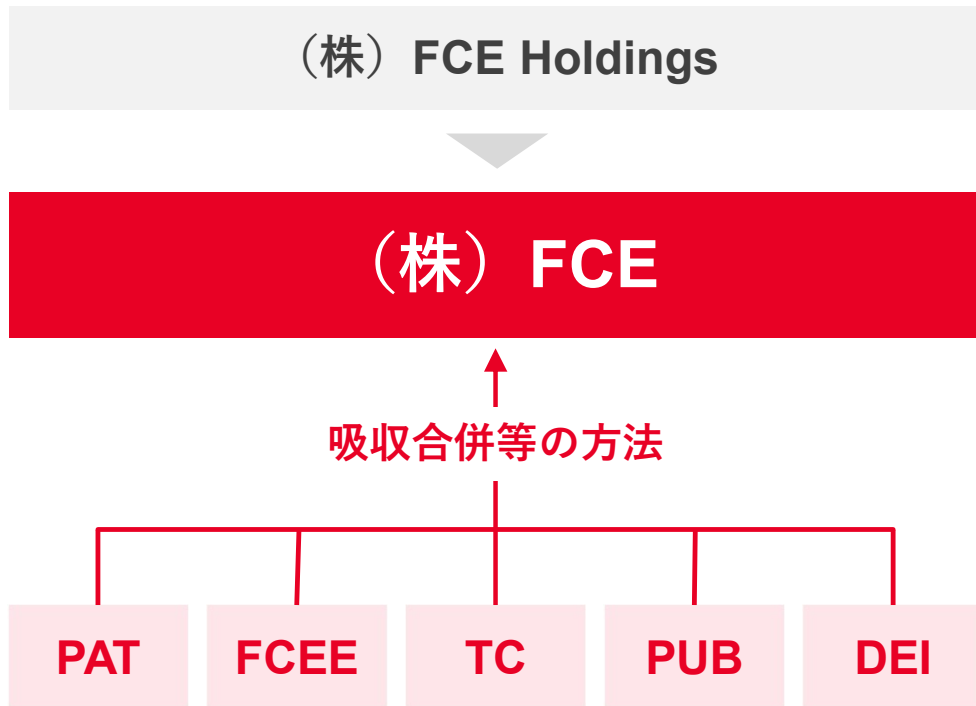
学校向け初年度無料展開によるシェア獲得
教育委員会との連携による推進、商品力強化

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)



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



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。