

2025年9月第3四半期 決算説明資料



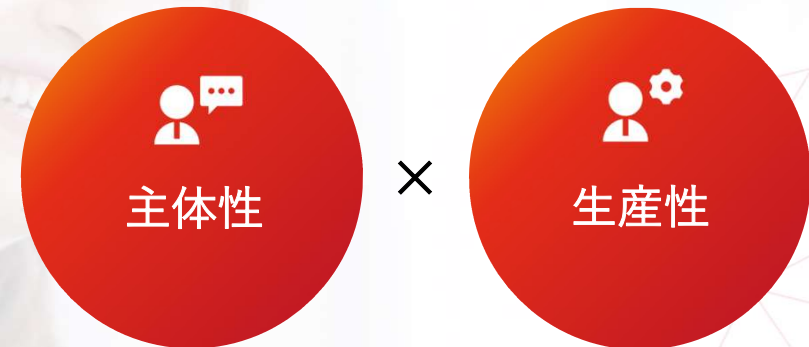
株式会社FCE
2025年8月12日
東証スタンダード
証券コード：9564



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

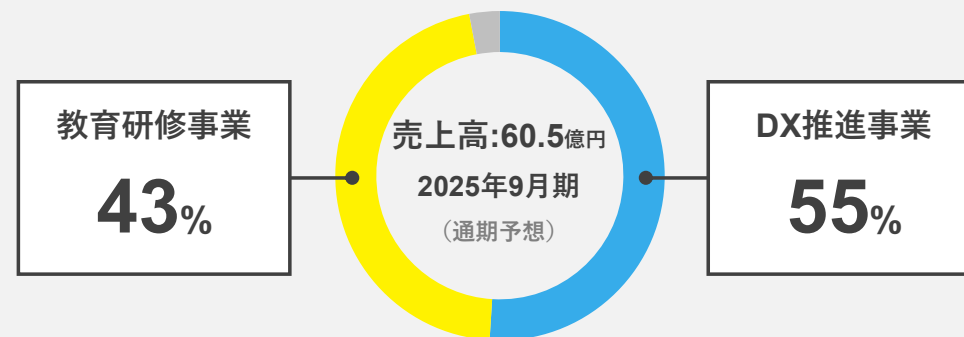
会社名 | 株式会社 FCE 証券コード：9564

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6月30日現在

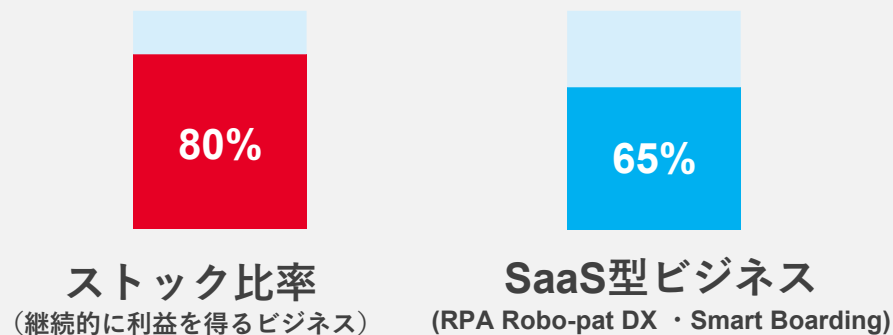
事業ポートフォリオ



主要な事業（事業セグメント）



売上構成（2025年9月期予想 売上高60.5億円の割合）





エグゼクティブ・サマリー①

2025年9月期第3四半期業績

売上高

通期予想6,050百万円
(進捗率75.0%)

4,537百万円 (前年比+23.3%) 

経常利益

通期予想925百万円
(進捗率102.3%)

946百万円 (前年比+28.7%) 

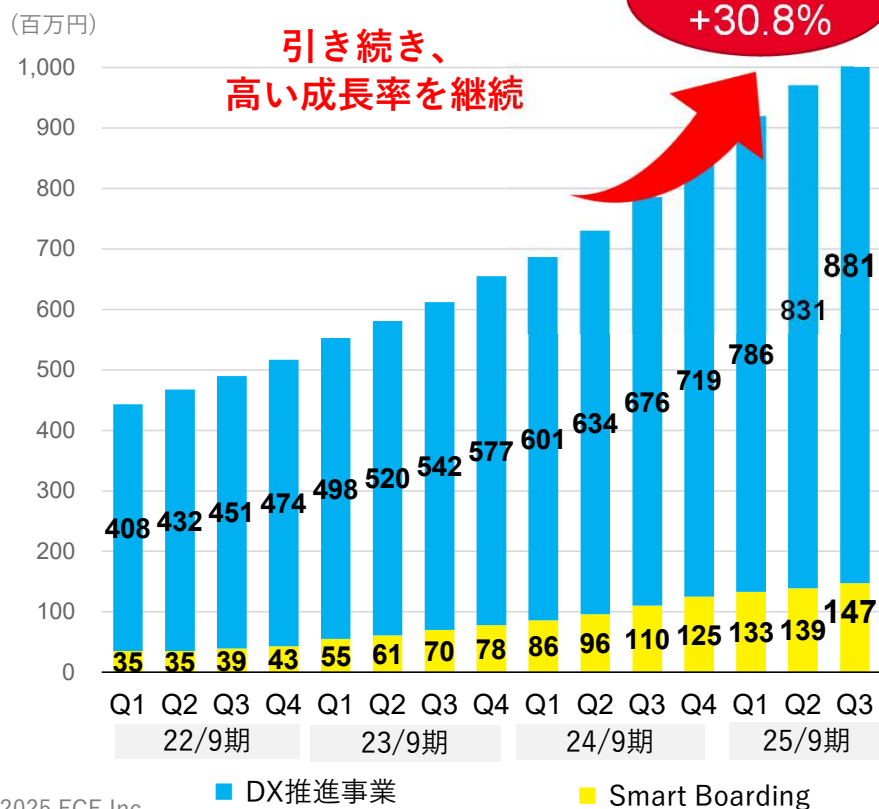
トピックス

- ▶ 業績予想修正 (2025年8月12日開示)
- ▶ 株式会社ジーニー (証券コード: 6562) およびJAPAN AI株式会社との資本業務提携契約を締結 (2025年7月24日開示)
- ▶ 株主優待の一部内容変更 (2025年7月14日開示)
- ▶ 配当予想の見直し (増配) (2025年8月12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Q3)

881 百万円

前年同期比 **+30.4%** ↑

▶ 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、既存導入社からの増ライセンス獲得の増加、導入社数も順調に増加 (2025年6月末時点で1700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Q3)

147 百万円

前年同期比 **+33.2%** ↑

▶ ハイライト

- ✓体制強化を通じ、安定した成長基盤の確立を目指す
- ✓チャーンレートは引き続き低位水準を維持
- ✓直販への注力により、1社当たり売上 (ARPU) の向上を目指す

KPIサマリー

SaaS型ビジネス MRR ※1

338 百万円
(前年比 +28.6%)

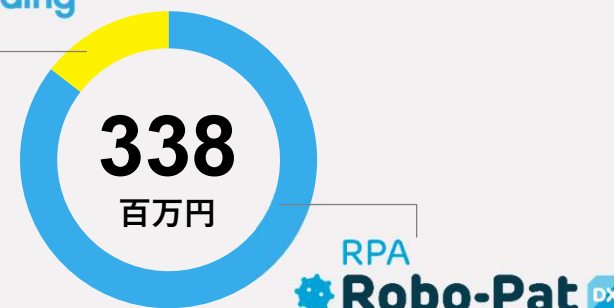
RPA
Robo-Pat DX

288 百万円

Smart Boarding

49 百万円

Smart Boarding



導入企業数

RPA
Robo-Pat DX

1,731 社
(中経※4進捗率 99.5%)

Smart Boarding

直販 **736** 社
(前年比 +22.9%)

ARPU ※2

RPA
Robo-Pat DX

167 千円
(前年比 +0.7%)

Smart Boarding

58 千円 ※3
(前年比 +8.9%)

※1：MRR（Monthly Recurring Revenue）2025年9月期第3四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3四半期末時点の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3四半期（4月-6月）トピックス
- 02 2025年9月期第3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 業績予想の修正

- ・ DX推進事業(RPA Robo-Pat DX)が好調に推移
- ・ 売上、利益共に当初計画を上回って推移する見込みとなったため、業績予想を上方修正

単位：百万円	3ヵ年中経 2023/5/24 発表 2025年9月期	前回 2024/11/13 発表 2025年9月期	今回 (2025/8/12) 発表 2025年9月期	前回(2024/11/13) 発表比		(参考) 2024年9月期	前年度対比	
	予想	予想	予想	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
売上高	4,915	5,750	6,050	+300	+5.2%	5,006	+1,043	+20.9%
営業利益	-	900	910	+10	+1.1%	721	+188	+26.1%
経常利益	885	915	925	+10	+1.1%	706	+218	+30.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	-	630	640	+10	+1.6%	502	+137	+27.4%
1株当たり 当期純利益(円)※	-	28.83	29.29	+0.46	+1.6%	26.41	+2.88	+10.9%

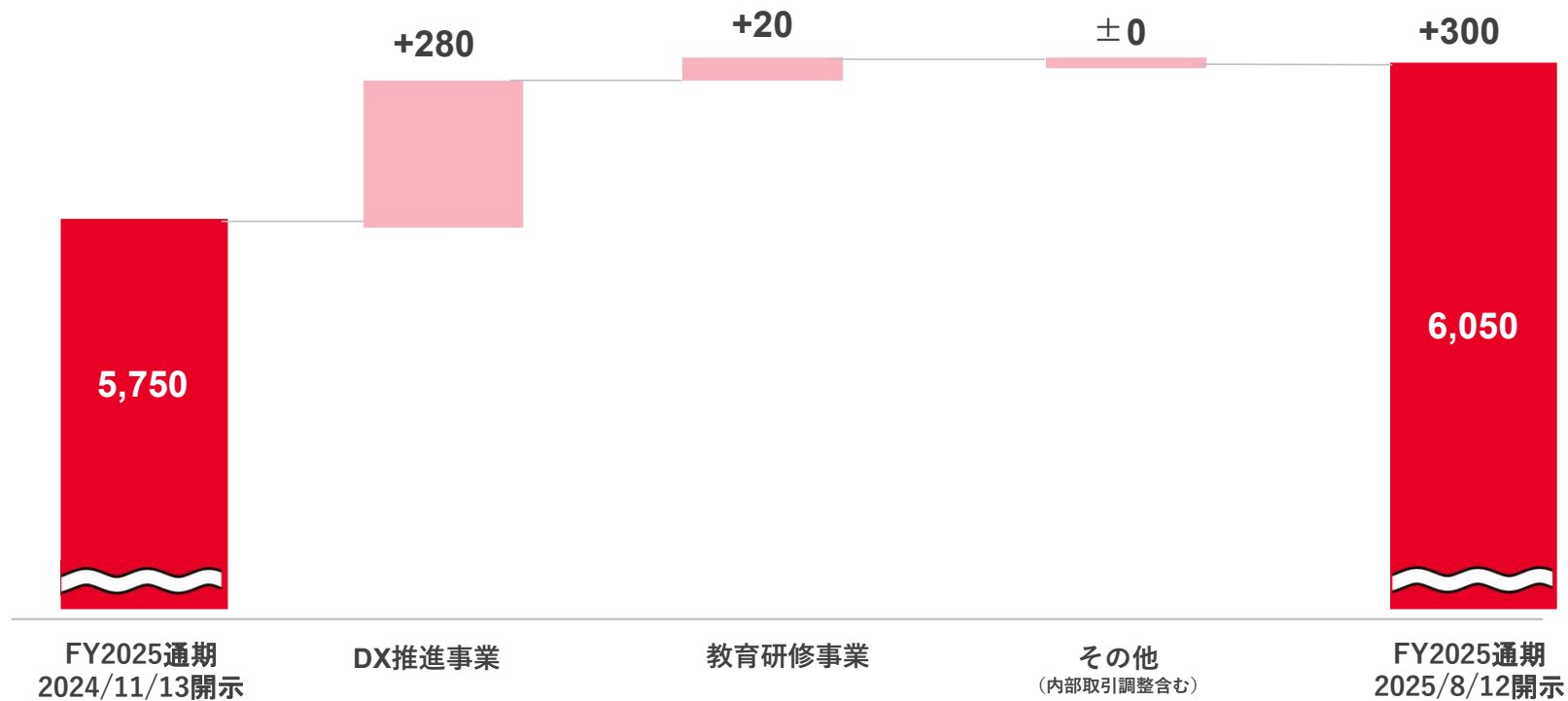
※2025年4月1日付の株式分割の影響を考慮した金額を記載しております



2025年9月期 業績予想の修正 | 売上高

主にDX推進事業(RPA Robo-Pat DX)の事業が好調なことを受け、
売上高は300百万円増の6,050百万円を想定

単位：百万円

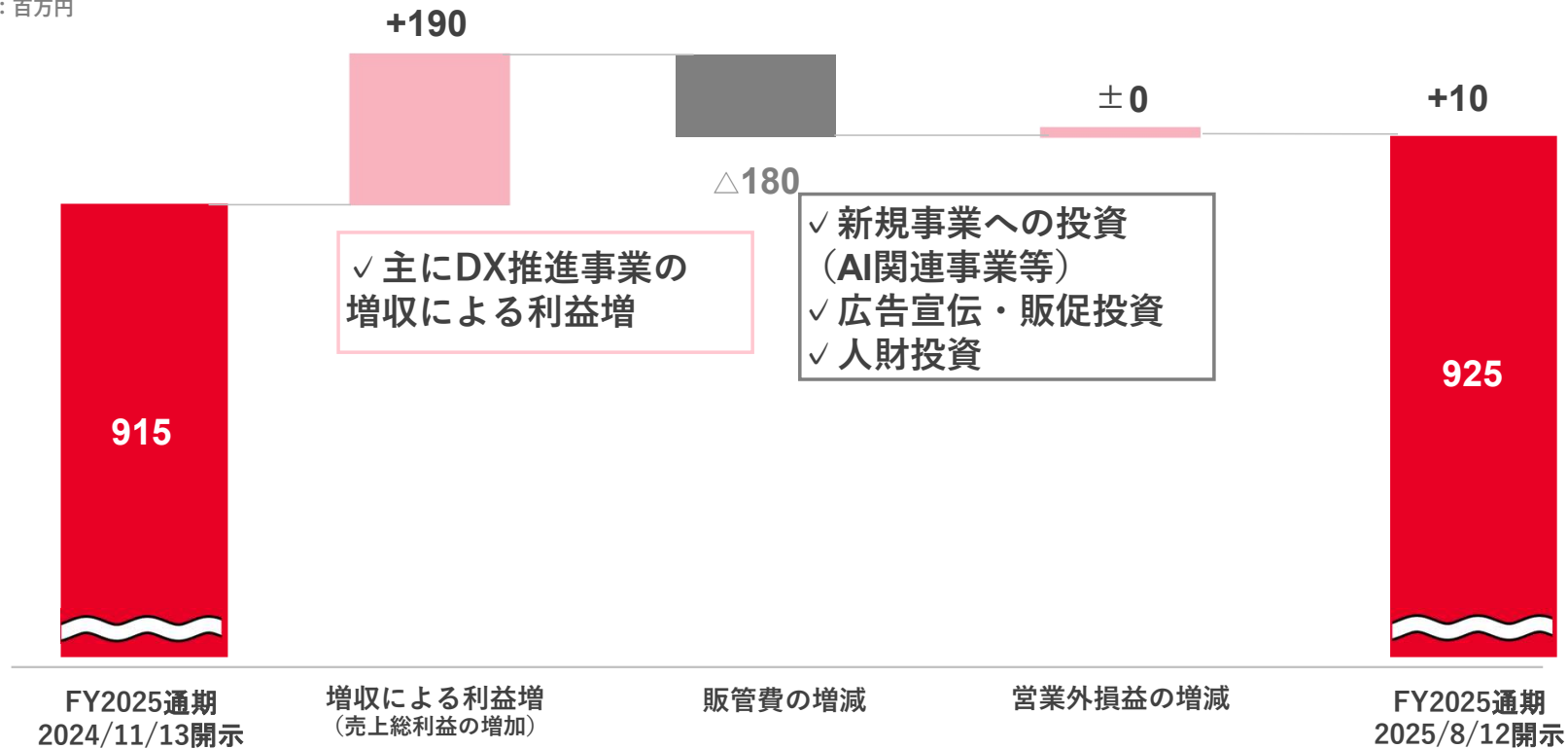




2025年9月期 業績予想の修正 | 経常利益

増収による利益増と投資等により販管費の増加を反映し、
経常利益は10百万円増の925百万円を想定

単位：百万円





ジーニー社およびJAPAN AI社と資本業務提携契約を締結

(2025年7月24日開示)

DX推進事業・教育研修事業とジーニー社のマーケティングSaaS事業との連携、およびJAPAN AI社との連携を通じて、AIエージェント事業に参入いたします。

ジーニー社との資本業務提携の概要

- 名称：株式会社ジーニー（証券コード：6562）
- 事業内容：広告プラットフォーム事業、マーケティングSaaS事業、海外事業、デジタルPR事業

（1）業務提携の内容

当社のDX推進事業・教育研修事業と、ジーニー社のマーケティングSaaS事業の連携を軸とした業務提携であり、既存顧客基盤やソリューションの相互活用を通じて将来的な販売協業や連携領域の拡大を視野に検討を進めるもの。

（2）資本提携について

当社は、第三者割当（自己株式の処分）の方法により、2025年8月8日を払込期日とし、ジーニー社の普通株式65,000株を1株あたり1,537円、合計99,905千円分を取得。

JAPAN AI社との資本業務提携の概要

- 名称：JAPAN AI株式会社（ジーニー社のグループ会社）
- 事業内容：人工知能の研究開発、人工知能に関するコンサルティングサービス

（1）業務提携の内容

当社は、JAPAN AI社のプロダクトである「JAPAN AI AGENT」をOEM提供で導入・展開し、AIエージェント分野での新たな事業基盤の確立を目指す。

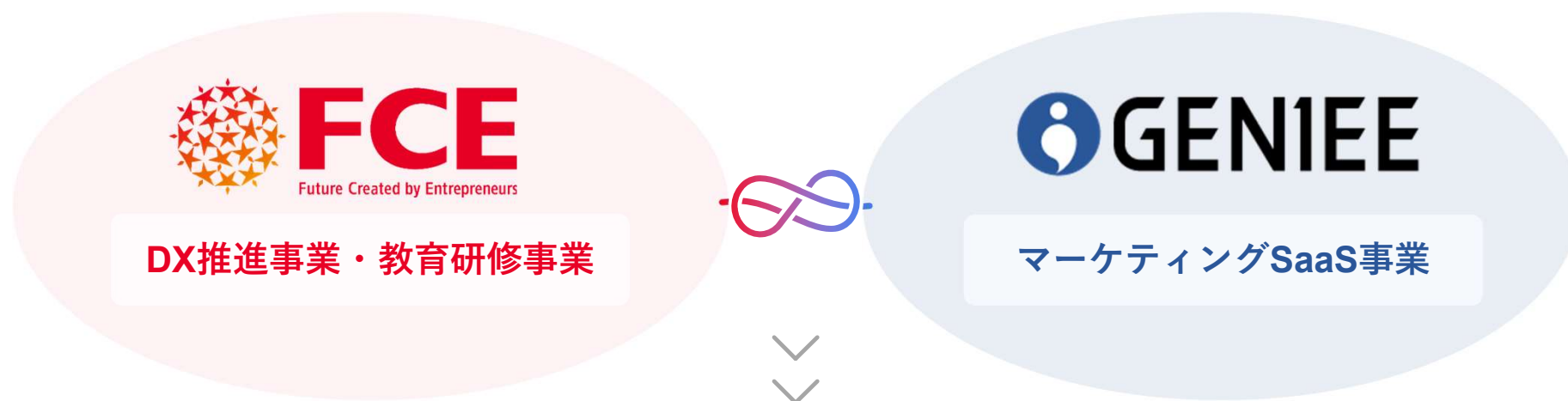
（2）資本提携について

当社は、第三者割当の方法により、2025年7月31日を払込期日とし、JAPAN AI社の優先株式総額99,000千円分を取得。

詳細は、適時開示をご参照下さい。 <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/4e87025a/c7e5/4d5e/868b/1992fb832ca1/140120250724519494.pdf>

ジーニー社との業務連携

DX推進事業・教育研修事業と、ジーニー社のマーケティングSaaS事業※との連携を軸とした業務提携。将来的な販売面での協業に加え、連携領域の拡張も検討します。

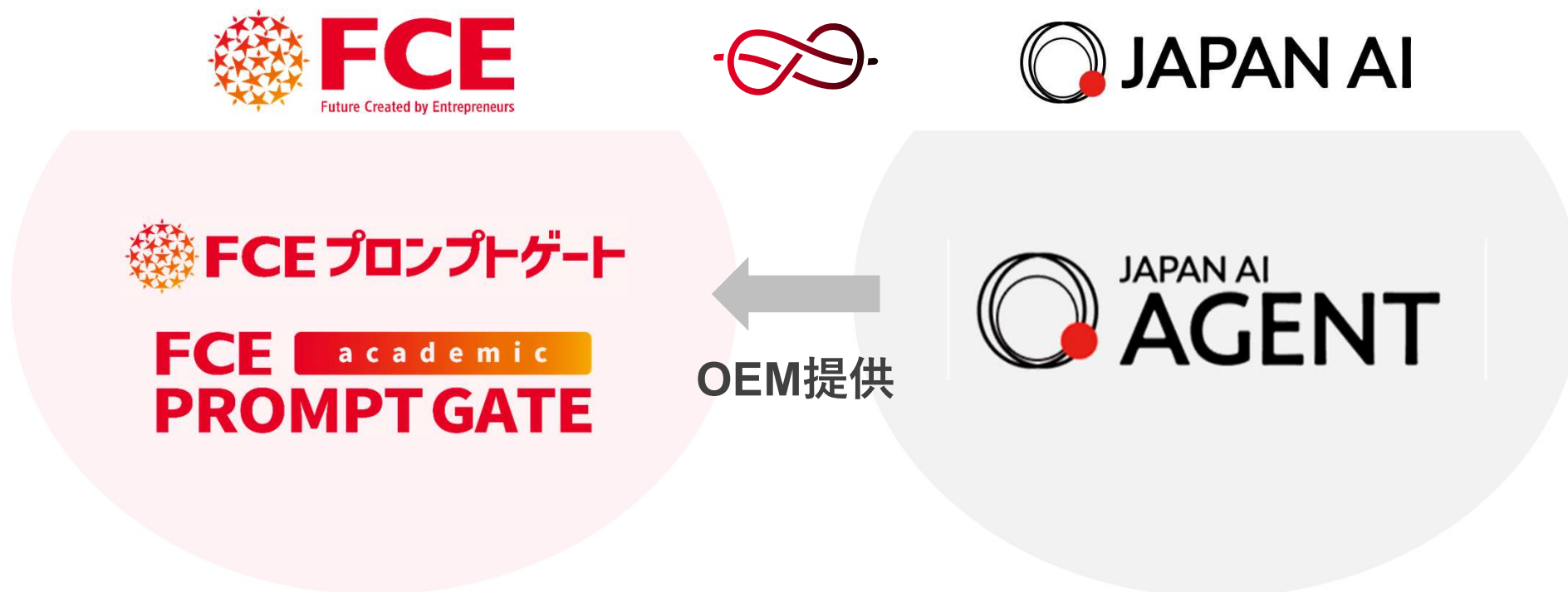


人的資本と営業・マーケティングデータを統合した新たな生産性向上モデルの構築

※ジーニー社のマーケティングSaaS事業では、集客から販促、受注までを通貫して実行・管理できる唯一の国産セールス&マーケティングプラットフォーム「GENIEE Marketing Cloud」を提供しています。
営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」、チャット型Web接客プラットフォーム「GENIEE CHAT」、マーケティングオートメーション「GENIEE MA」、サイト内検索ASP「GENIEE SEARCH」などがあります。
(出展：<https://gr.geniee.co.jp/recruit/business/marketing-saas/>)

JAPAN AI社との業務連携

生成AI技術を活用した事業である「FCEプロンプトゲート」の事業基盤を拡張・発展させるかたちで、JAPAN AI社のプロダクトである「JAPAN AI AGENT」よりOEM提供を受け、AIエージェント領域における新たな事業基盤の確立を目指します。





株主優待の内容一部変更および配当予想の見直し（増配）

2025年9月30日を基準日とする株主優待は、内容を一部変更して継続いたします。
業績の進捗を踏まえて期末配当予想を見直し、増配いたします。

株主優待制度の変更（2025年7月14日開示）

■内容：
（変更前）

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

（変更後）

保有株式数100株以上で1,000円分のデジタルギフト®を贈呈



【基準日】2025年9月30日

【保有株式数】100株（1単元以上）

【デジタルギフト®交換先 ※予定】

Amazonギフトカード／QUOカードPay／PayPayマ
ネーライト／dポイント／au PAY ギフトカード／Visa
eギフト vanilla／図書カードNEXT／Uber Taxiギフト
カード／Uber Eatsギフトカード／Google Play ギフト
コード／PlayStation®Store チケット ほか

配当予想の見直し（増配）（2025年8月12日開示）

業績の進捗を踏まえ、株主の皆様への利益還元をより充実させるべく、**0.5円増配し、期末配当予想を7.0円から7.5円へ修正**いたします。

これにより年間配当金は、**前年比+25%**となる**7.5円**を予定しております。

単位：円	第2四半期末	期末	合計
前回予想 2024年11月13日公表 （株式分割前換算）	0.00	7.00 (14.00)	7.00 (14.00)
今回修正予想 （株式分割前換算）	0.00	7.50 (15.00)	7.50 (15.00)
前期実績 （2024年9月期実績）	0.00	12.00	12.00

※当社は2025年4月1日付で普通株式1株を2株に分割しております



Agenda

- 01 2025年9月期第3四半期（4月-6月）トピックス
- 02 2025年9月期第3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3四半期 | 決算概要

売上高

第3四半期の売上高は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23.3%の増収

経常利益

第3四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28.7%の増益

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

単位：百万円	2024年9月期		2025年9月期 第3四半期				2025年9月期 通期	
	3Q (4-6月)	3Q (累計)	3Q (4-6月)	前年同期比 (3か月)	3Q (累計)	前年同期比 (9か月)	通期予想 (2025/8/12発表)	進捗率
売上高	1,292	3,680	1,524	+231 (+17.9%)	4,537	+857 (+23.3%)	6,050	75.0%
営業利益	198	728	274	+76 (+38.6%)	923	+194 (+26.7%)	910	101.5%
経常利益	200	735	279	+79 (+39.6%)	946	+210 (+28.7%)	925	102.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	142	487	191	+48(+34.2%)	648	+160 (+32.8%)	640	101.3%
EBITDA※	213	767	297	+83(+39.0%)	988	+220 (+28.7%)	—	—
経常利益率	15.5%	20.0%	18.3%	+2.8%pts	20.9%	+0.9%pts	15.3%	—

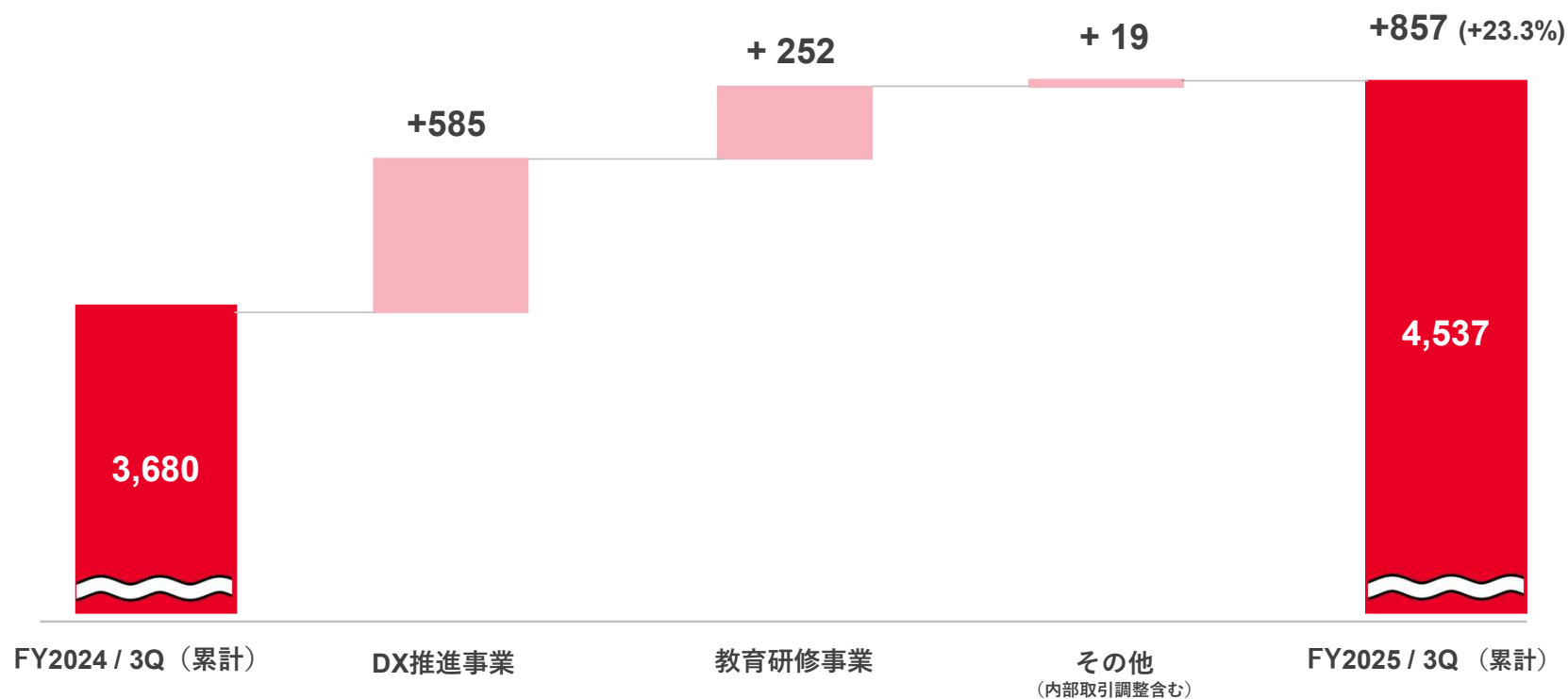
単位：百万円（百万円未満切捨て）

※ 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3四半期 | 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

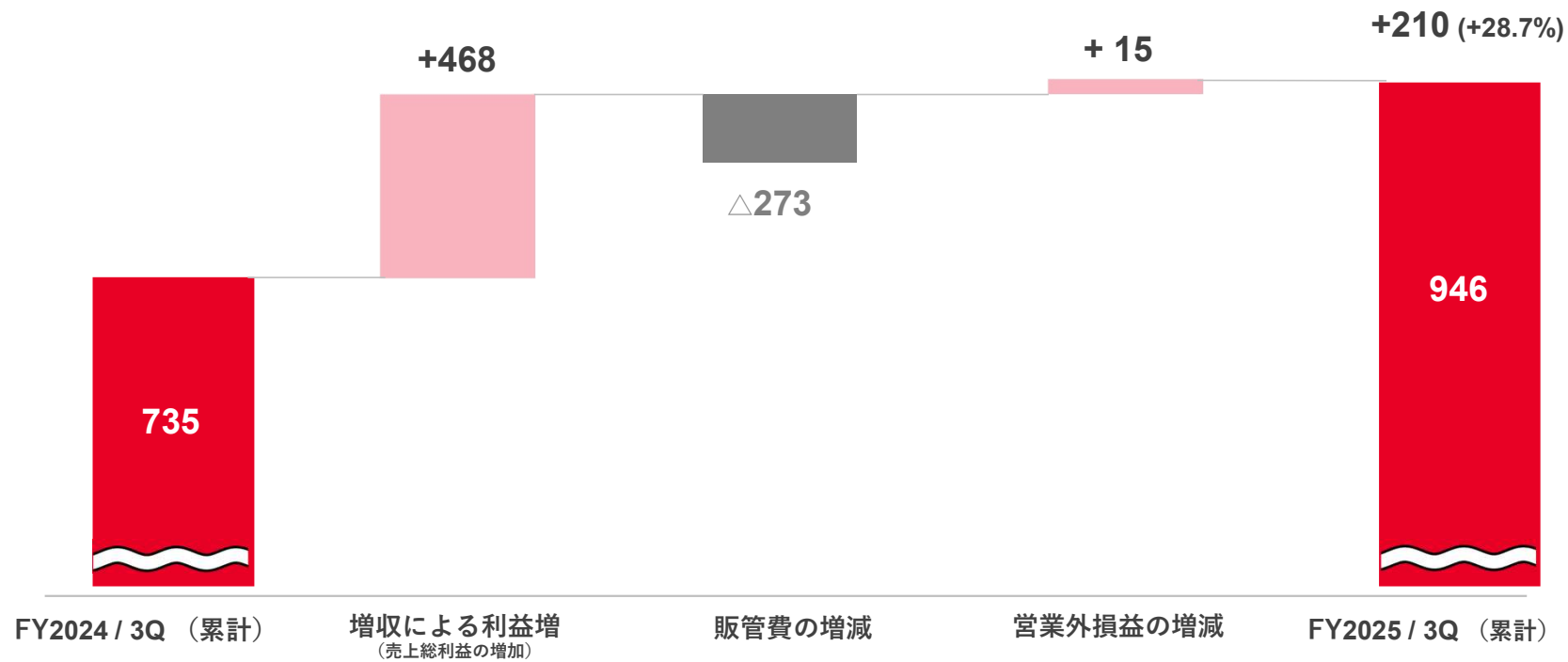
単位：百万円



2025年9月期 第3四半期 | 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	2025年6月末	増減 (前年度末24/9比)	
現金及び預金	2,597	2,417	2,467	3,128	+531	● 売掛金回収や前受収益の増加により、現金及び預金は+531百万円
その他流動資産	1,227	772	984	832	△395	● 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	3,960	+135	
固定資産合計	1,252	1,632	1,566	1,568	+315	● 投資有価証券+249百万円
資産合計	5,078	4,822	5,018	5,529	+450	
負債合計	1,706	1,449	1,430	1,779	+72	● 契約負債 +107百万円 賞与引当金 △99百万円など
株主資本	3,354	3,400	3,684	3,881	+527	
その他純資産項目	17	△26	△96	△131	△148	
純資産合計	3,371	3,373	3,588	3,749	+378	● 利益剰余金+516百万円 その他有価証券評価差額金△148百万円など
負債純資産合計	5,078	4,822	5,018	5,529	+450	
自己資本比率	66.4%	69.9%	71.5%	67.8%	+1.4% pts	



Agenda

- 01 2025年9月期第3四半期（4月-6月）トピックス
- 02 2025年9月期第3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



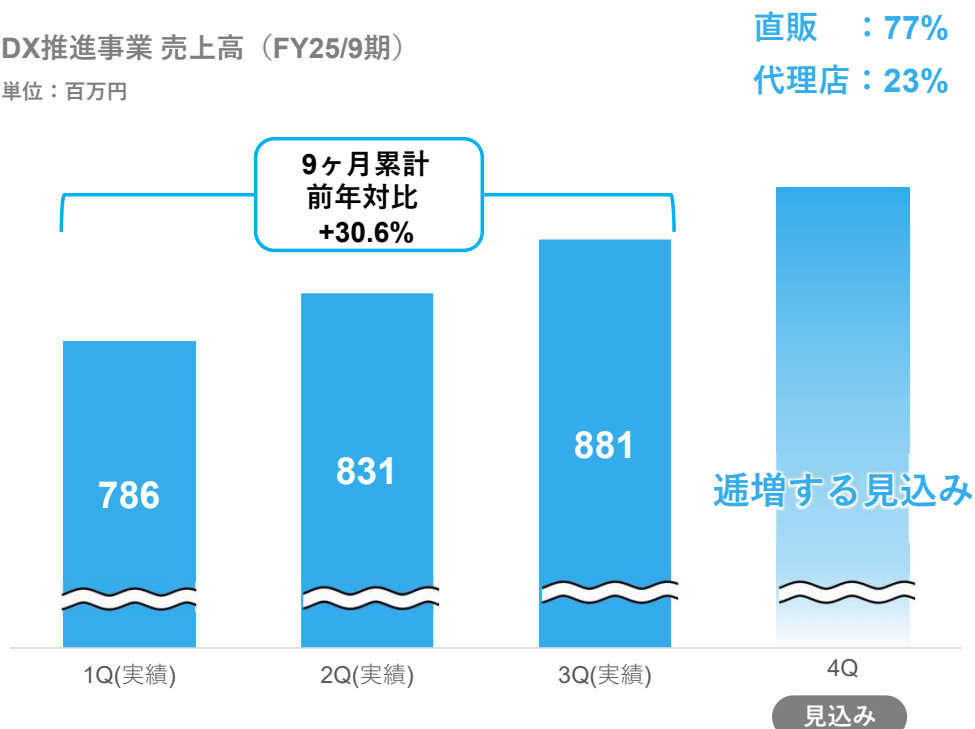
2025年9月期 第3四半期

DX推進事業の業績と主要KPI

- 売上高は前年対比（9ヶ月累計）+30.6%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、今後も逓増する見込み
- RPAロボパットDXの導入社数は2025年7月末時点で年間目標である1,740社を突破（2025年9月期の目標を達成）

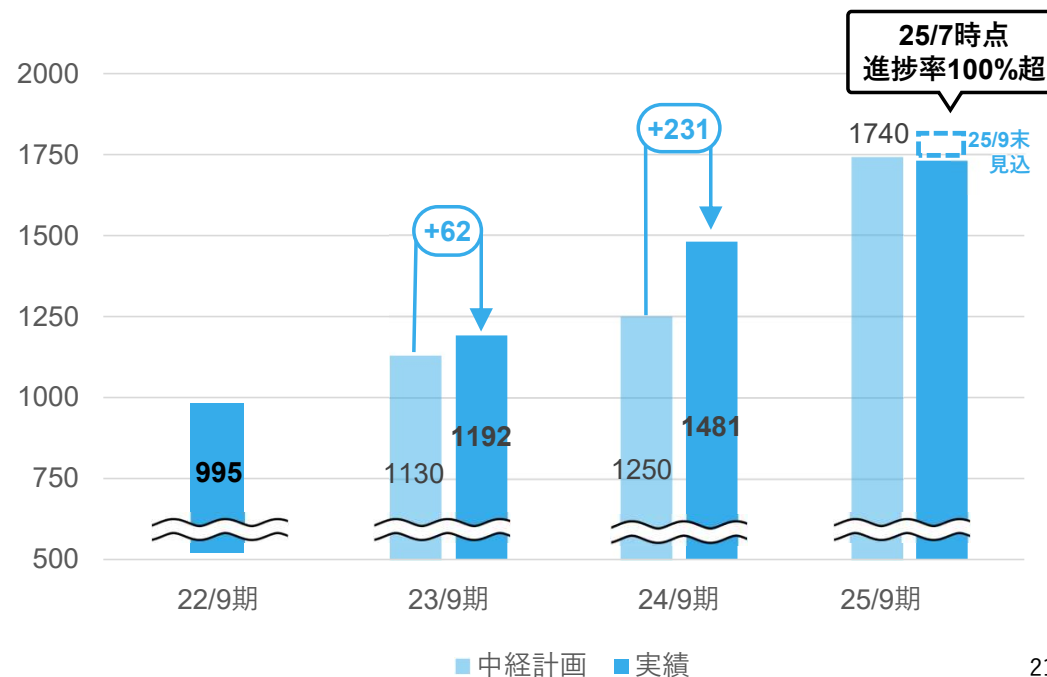
DX推進事業 売上高（FY25/9期）

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）

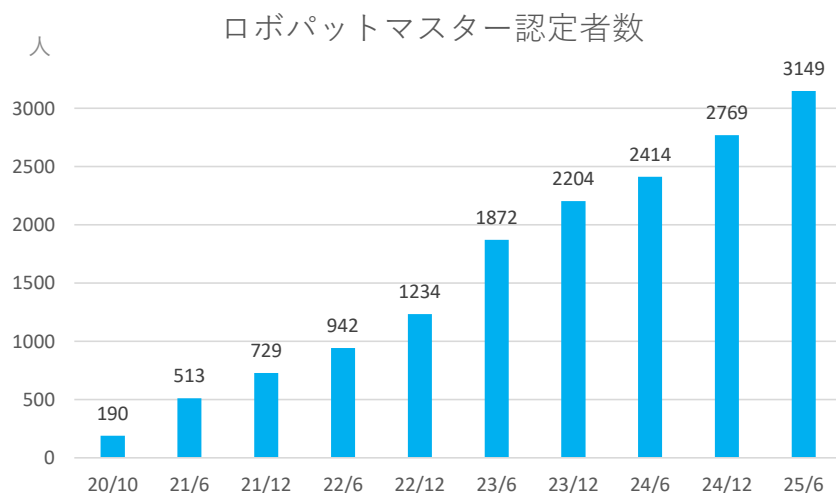
単位：社





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）
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

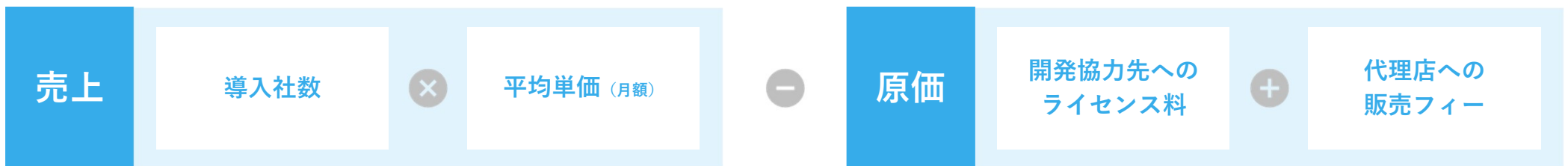
導入企業様の社内で『DX』化を促進するロボパットマスター認定者が3,100名を超え、組織の定着化を推進中！

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

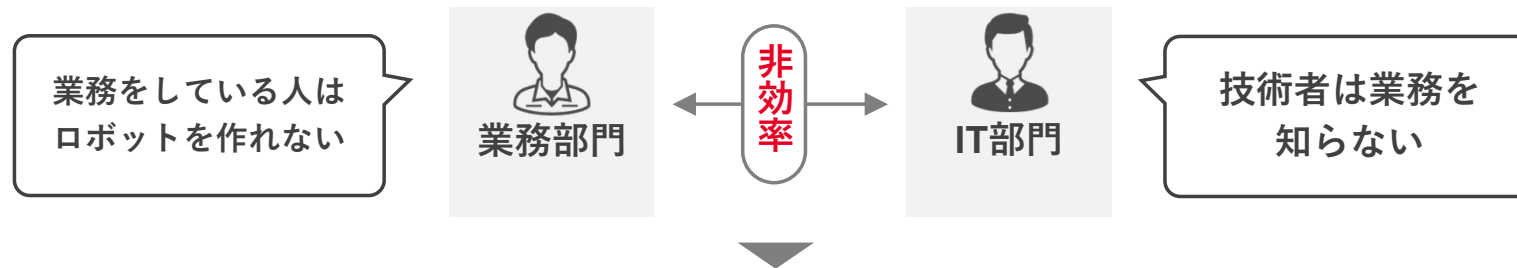
ライセンスの種類 / 料金体系





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」

商品力

コンサルティング力

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
過去3年連続5位以内にランクイン

2023年 **第1位**
(約7,300製品中)

2024年 **第2位** を獲得!
(約10,000製品中)

2022年 **第4位**
(約5,000製品中)

ITreview
Best Software
in Japan 2024
★ TOP 50 ★

ITreview Best Software in Japan 「ビジネスパーソンから最も支持を集めたツール」

『最強ITツール』過去3年連続 5位以内

レビューサイト「ITreview」

ITreview Best Software in Japan 2024、ITreview Best Software in Japan 2023、
ITreview Best Software in Japan 2022 より

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!**

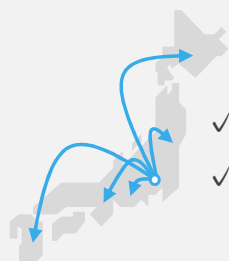
最も評価されているSaaSを表彰する「BOXIL SaaS AWARD 2025」にて

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

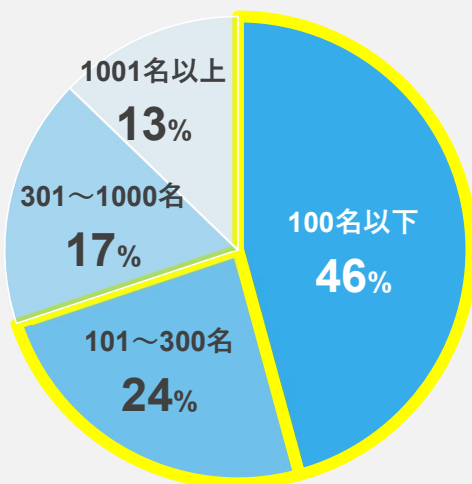


中小企業との実績も豊富なので現場の部署とのやりとりもスムーズに対応可

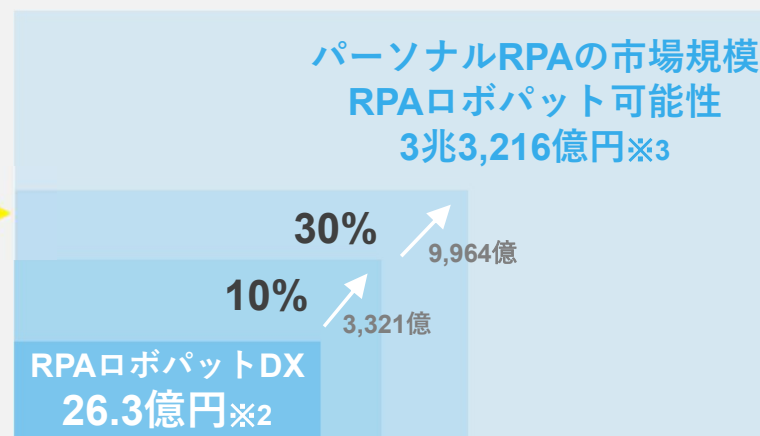
導入企業規模別割合

✓ 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



プラリタウン
(SMBCグループ
DX支援プラットフォーム)



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)



ヤマダデンキ
(小売業)



Kintone
(情報・通信業)



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

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



Agenda

- 01 2025年9月期第3四半期（4月-6月）トピックス
- 02 2025年9月期第3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



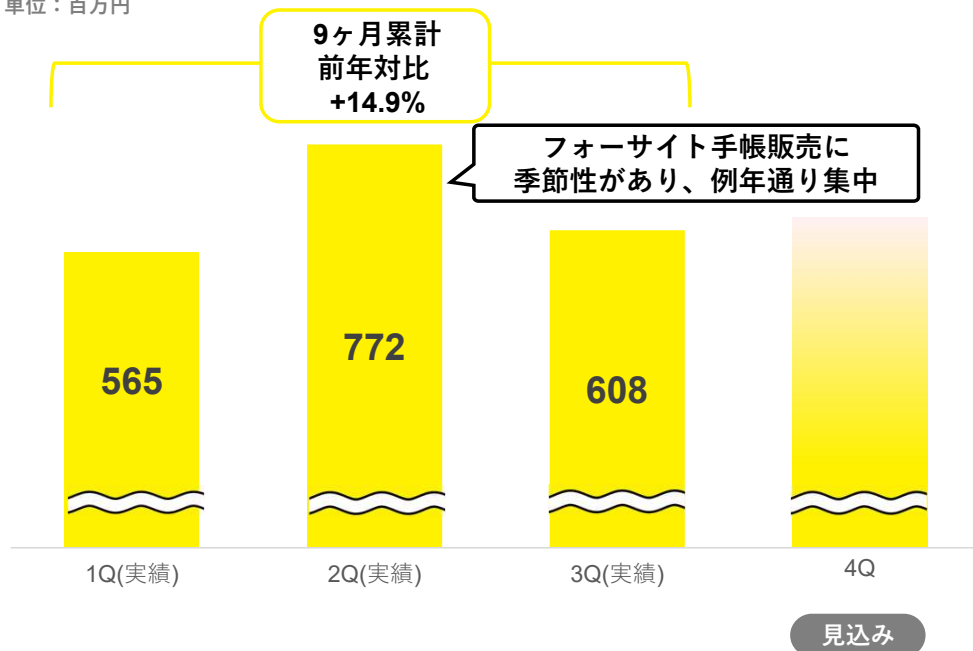
2025年9月期 第3四半期

教育研修事業の業績

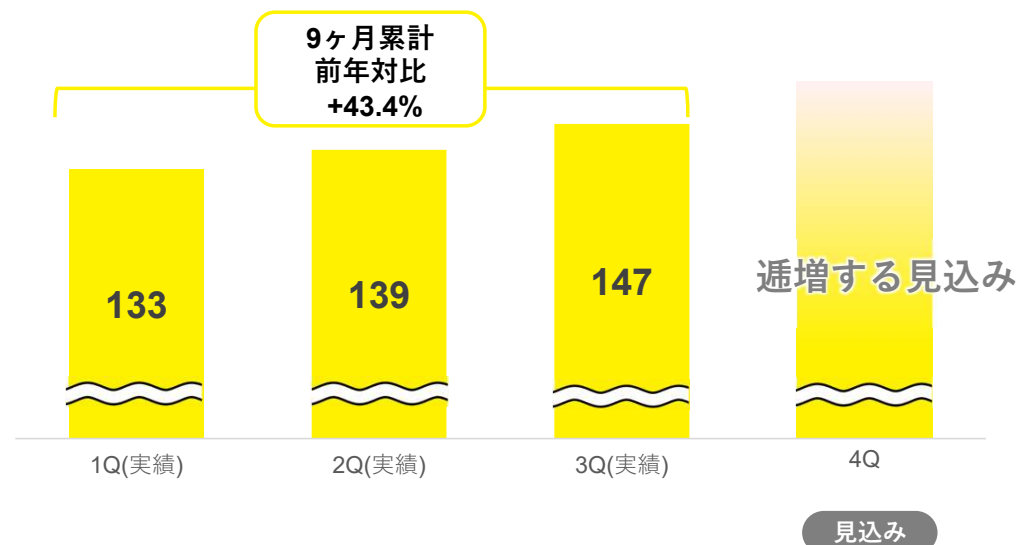
- 主に研修事業のSmart Boardingの増収により、教育研修事業として前年対比（9ヶ月累計）+14.9%での着地
- 注力事業であるSmart Boardingの売上高は前年対比（9ヶ月累計）+43.4%での着地

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



累計アカウント数
100,000
突破

人事が選ぶ
導入したい
オンライン社員研修
No.1



チャーンレート **1%台**※

▶ BOXIL SaaS AWARD※1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

▶ ITreview Grid Award※2受賞歴（抜粋）

- ITreview Grid Award 2025 Spring
LMS/eラーニングシステム部門／オンライン研修部門
最高位である「Leader」受賞

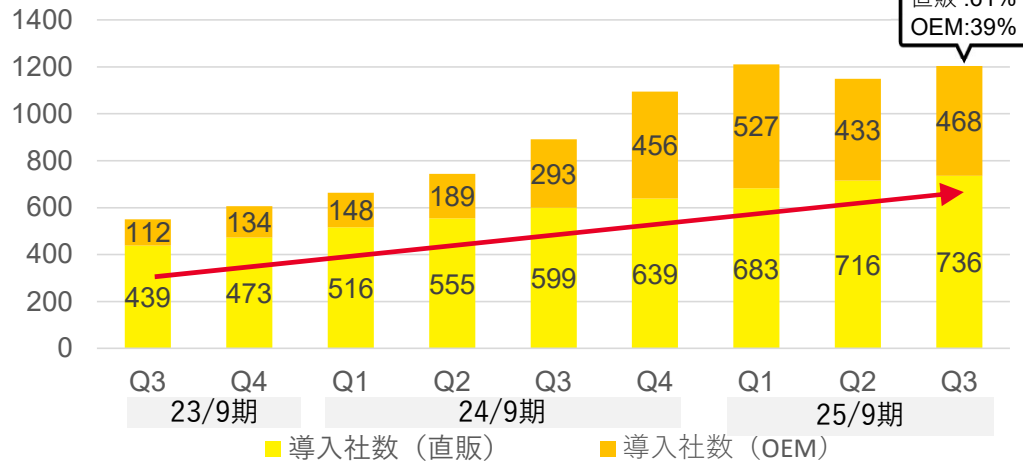
※1:BOXIL SaaS AWARDは、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」に掲載されている約3,000サービスの中から優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベント

※2:アイティクラウド株式会社が主催するアワード

Smart Boardingの業績と主要KPI

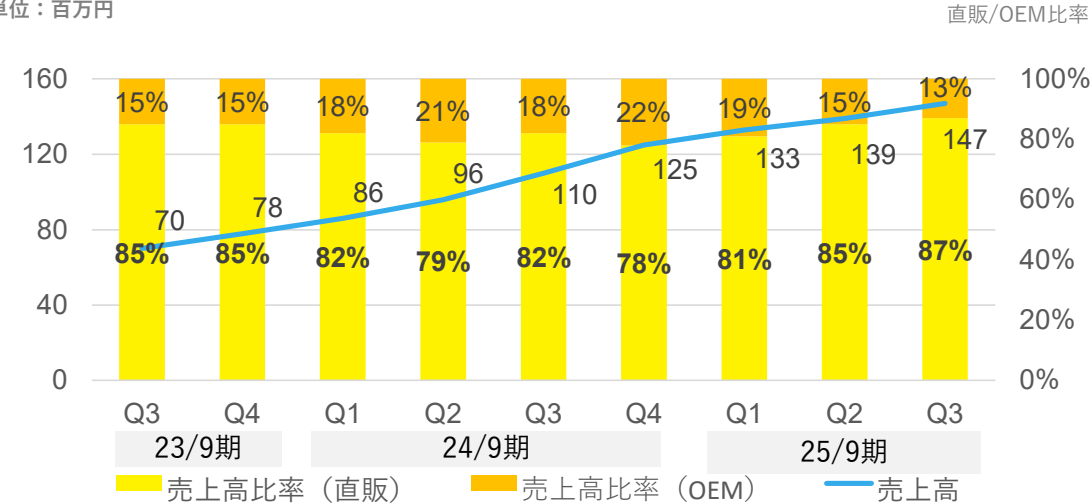
Smart Boarding導入社数の推移（直販+OEM）

単位：社



Smart Boardingの売上高（直販+OEM）

単位：百万円



▶直販の強化へ戦略転換

単価および収益性の観点から直販を軸とした販売戦略へ転換。2025年6月末時点での直販の導入社数は736社

▶直販のARPU向上を推進

Smart Boarding導入社内でのID数増加やフルパッケージプラン提供による更なる付加価値の提供により、直販のARPUは増加傾向 ※直販のARPU：58千円(25/9期Q3 前年比+8.9%)

▶直販の営業体制を強化

当社リソースを直販へ振り分け、一人当たりの生産性向上を推進

Smart Boardingの成長戦略（発展的拡張）

世の中で生成AIの普及に伴い、Smart BoardingにおいてもAI人財を育成するコンテンツのご要望が高まってきました。

そこで、FCEプロンプトゲートで培ったノウハウをSmart Boardingに搭載することで、AI人財育成のプラットフォームへ進化し、より広くニーズに応えてまいります。

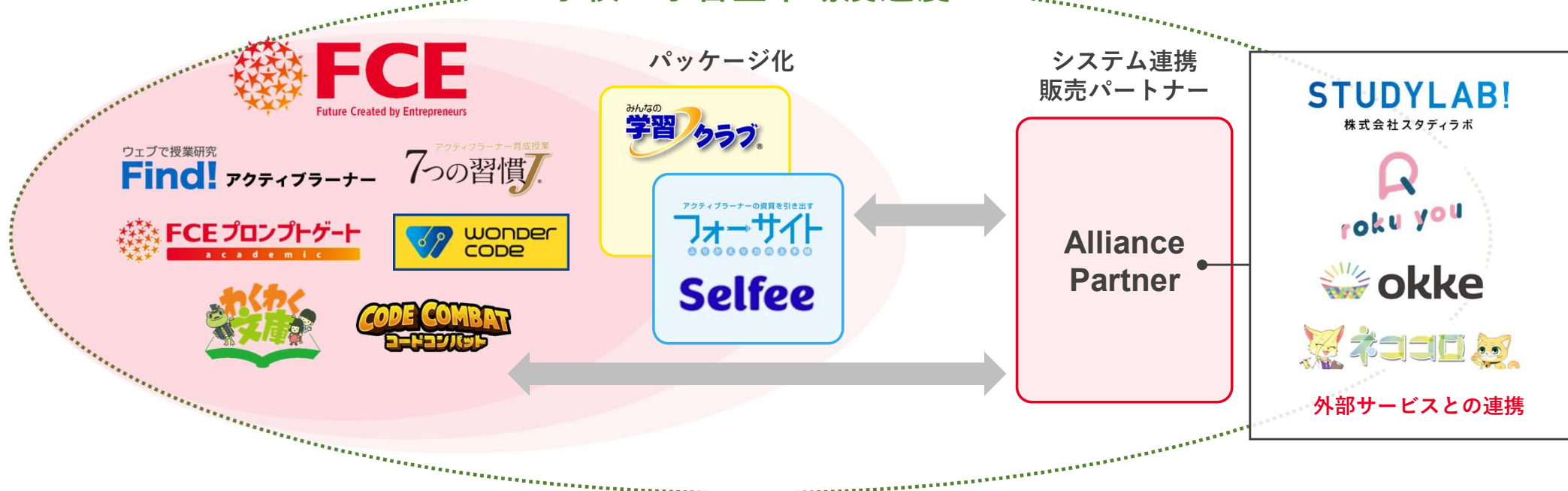
※詳細は2025年9月期の通期決算時に説明予定



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



2025年9月期に連携した外部サービスの特徴

提携先の商品力と顧客基盤を活かした連携により、教育の価値向上を図ります。



世界標準のSEL※教育を日本へ

Rokuyou社

SELをベースとしたカリキュラムや
プログラム



FCE

累計35.7万人へ「7つの習慣J®」
1200校の学校へ「フォーサイト」手帳を提供



シンプルで導入しやすいパッケージ化し
全国の学校に提供へ



okke：中高校生向け検索型学習アプリ



良質な学習動画・勉強法・進路情報
など、情報をピンポイントに検索。
集中しやすい学習環境を実現。

Dr.okke：教育機関向け学習支援ツール



生徒の学習状況に応じたテストを
簡単に作成・配信でき、各問題には
詳しい解説や関連動画が自動で連動。



児童生徒向け心と身体の 健康支援アプリ



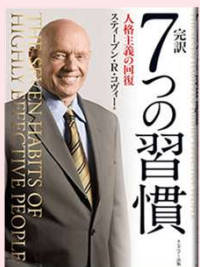
アクティブラーナーの資質を引き出す



※：SEL（Social Emotional Learning：社会性と情動の学習）とは、自己認識力、自己管理能力、対人関係スキル、共感、責任ある意思決定など、いわゆる「非認知能力」を体系的に育む教育手法

「7つの習慣×セルフコーチング」の業務提携、拡大戦略の進捗

顧客基盤を有する企業との業務提携や学校への展開など、新たな事業拡大機会を創出します。



7つの習慣
×
Self Coaching

第1の習慣
×
Self Coaching
by 7つの習慣J



提携先



資格スクール
大栄



資格スクール
TAC

SEYFERT

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・高校を対象に展開中

生徒の主体性を育むためのプログラム
「第1の習慣×セルフコーチング
by 7つの習慣J®」をリリース

現在10校で本プログラムを導入済
毎月導入を検討される学校様が増加中

7コマで、授業・学級・部活動全ての教育活動を活性化させる
主体性教育の基礎

第1の習慣
×
Self Coaching
by 7つの習慣J



様々な提携先の開拓を推進中



Agenda

- 01 2025年9月期第3四半期（4月-6月）トピックス
- 02 2025年9月期第3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、

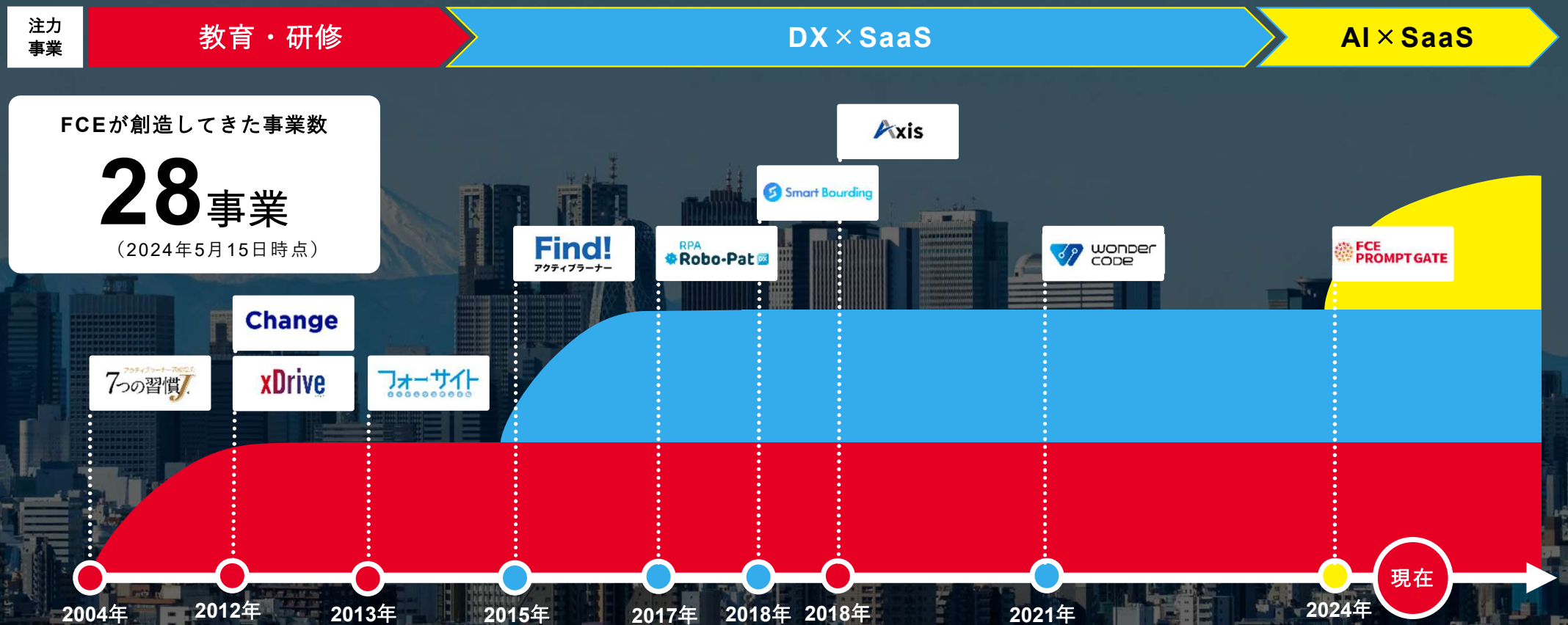
アントレプレナーファーム（企業家集団）

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

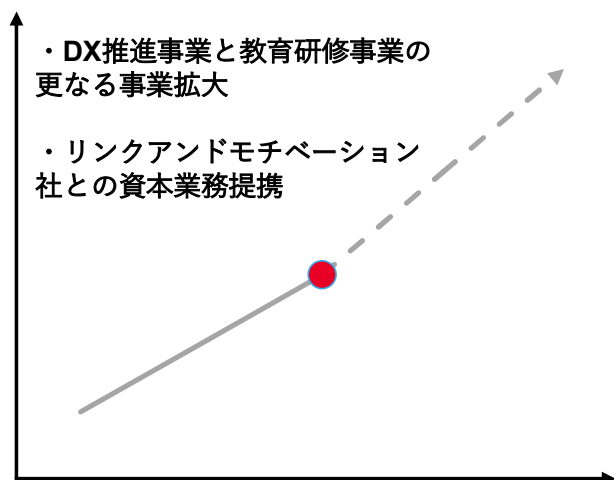
FCEは、2004年に教育・研修事業に端を発し、時代の変遷に伴う事業環境の変化に適応
新規事業を連続的に立ち上げて業容を拡大



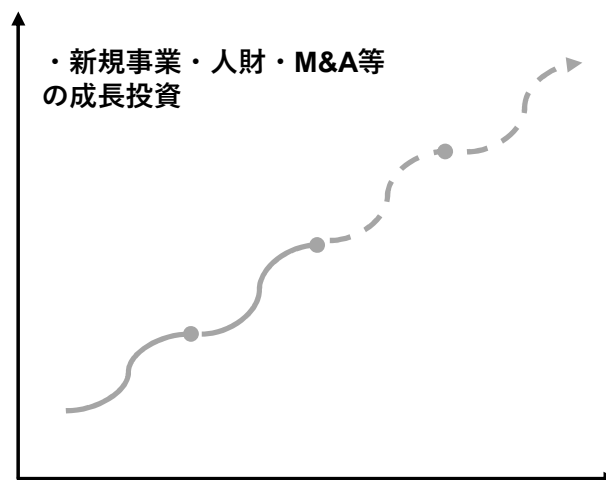
FCEの事業方針

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。

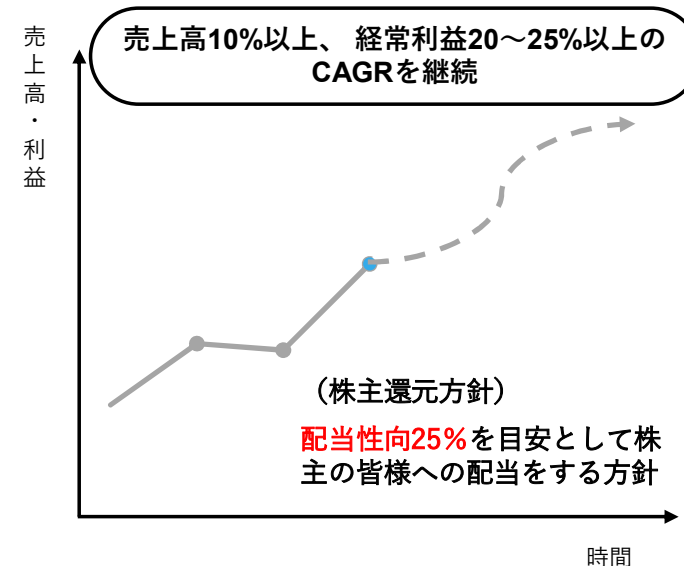
既存事業



成長投資



連結業績





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

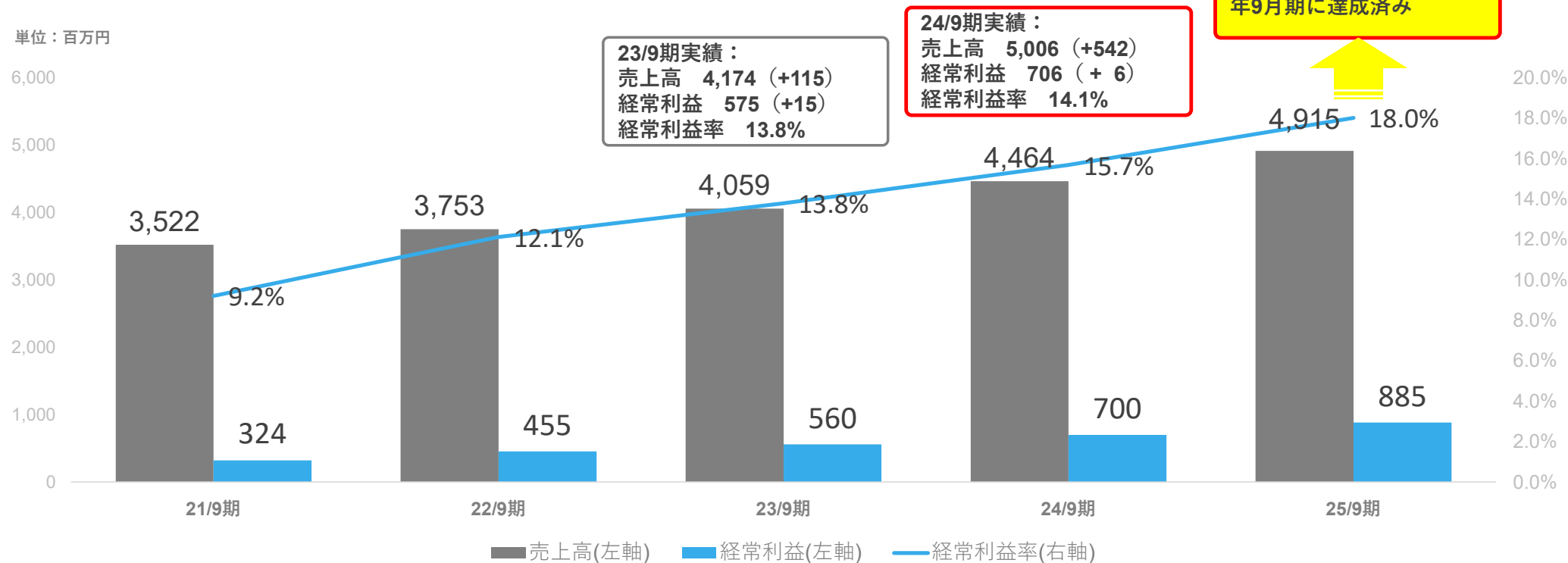
毎期、10%以上の成長を実現し、25/9期には49億円以上を計画

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

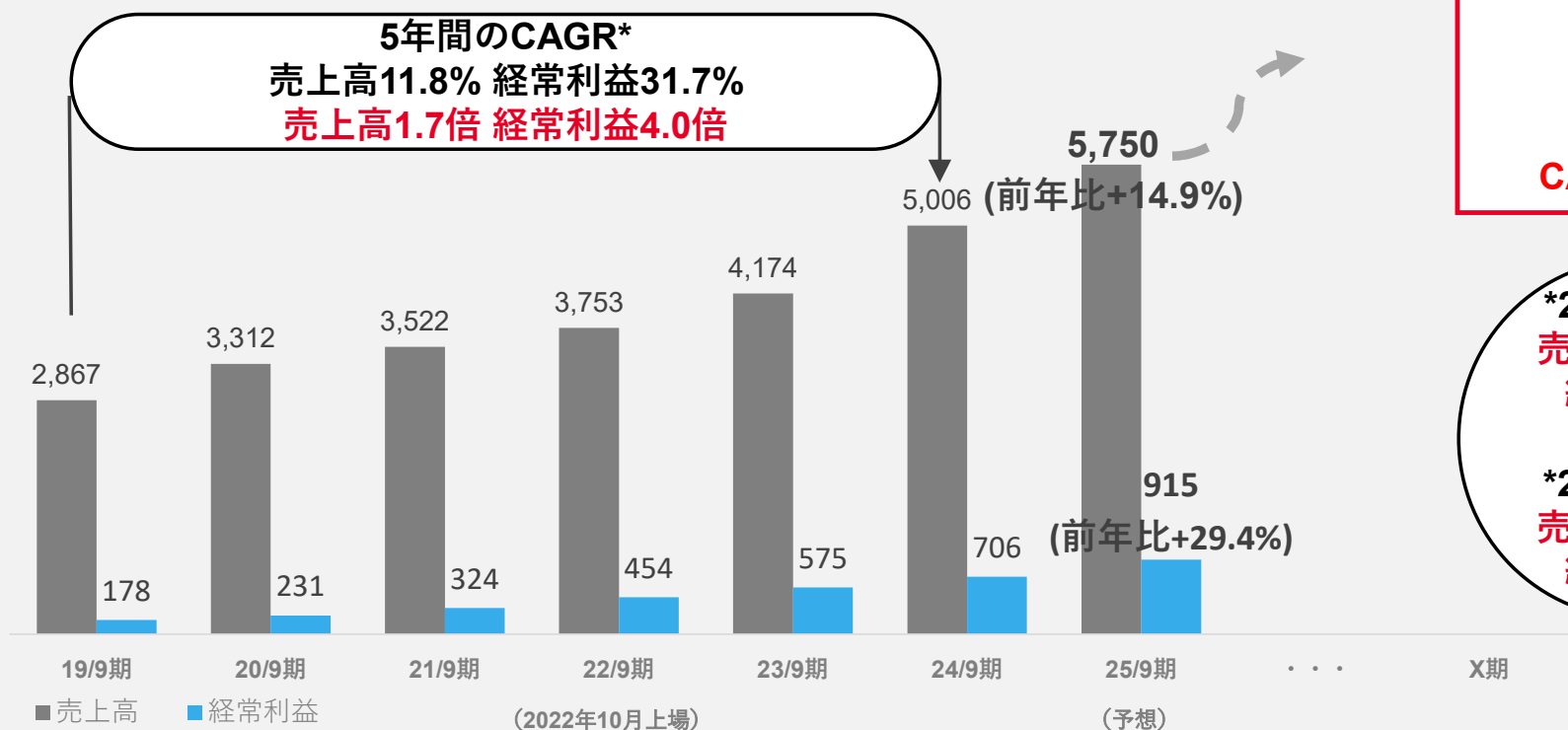




今後の方針（売上高・利益）（2024年11月23日開示）

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8月12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50銭 ※2※3 (株式分割前換算) 15円00銭
1株当たり 当期純利益	34円86銭※1	52円82銭	29円29銭 ※2 (株式分割前換算) 58円12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。

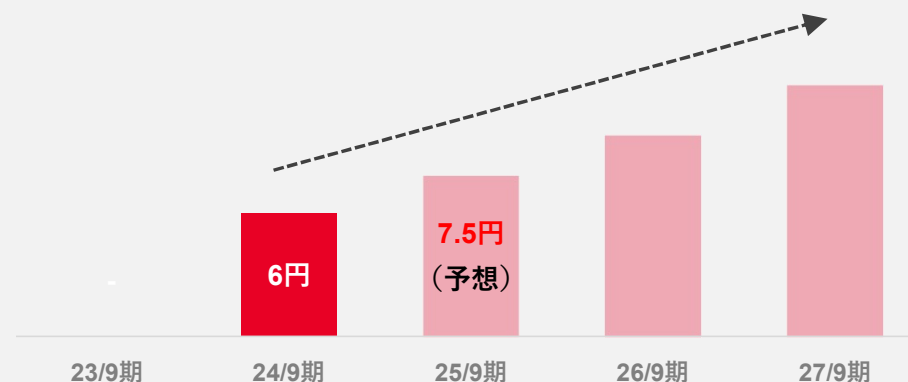
※2：2025年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

※3：2025年8月12日付で配当予想を7.0円から7.5円へ見直し、年間配当金は7.5円を予定しております。

© 2025 FCE Inc.

■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。