



FCE
Future Created by Entrepreneurs

2024年9月期第1四半期

決算説明資料

株式会社FCE

2024年2月13日

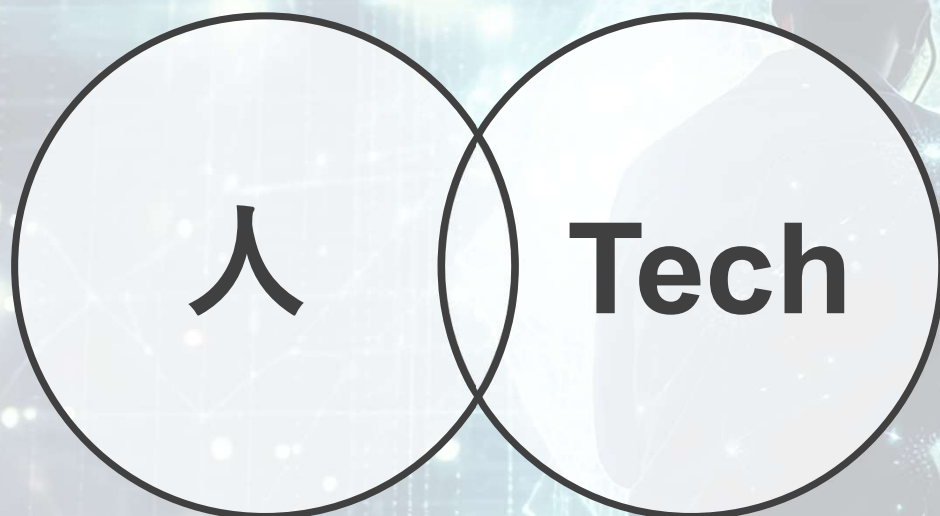
東証スタンダード

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



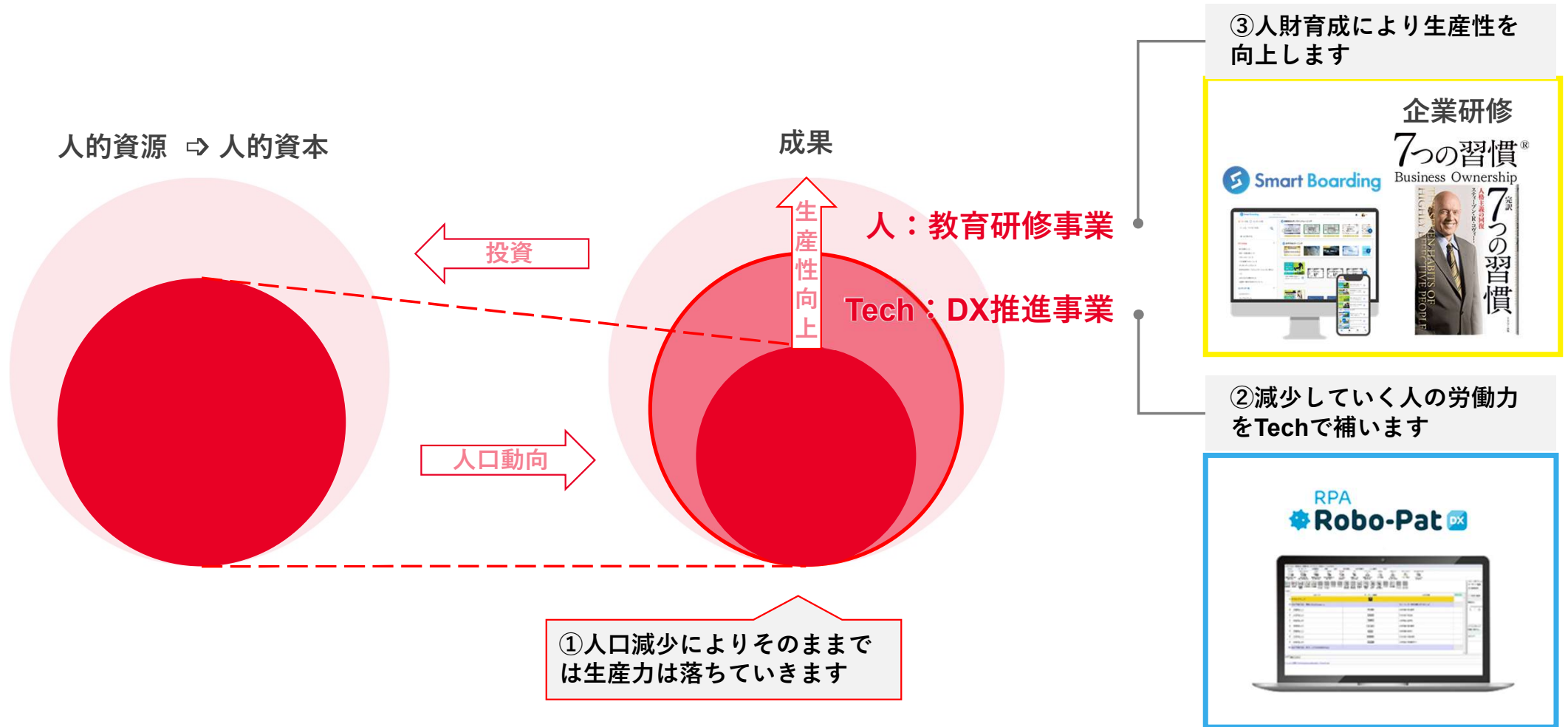
DX推進事業



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

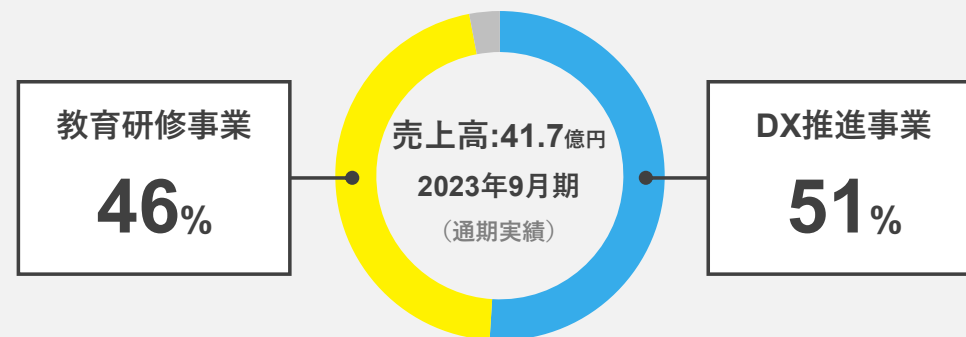
会社名 | 株式会社 FCE 証券コード：9564

設立 | 2017年4月21日
グループ創業2004年2月19日

従業員数 | 194名 外パート・アルバイト19名

※ 2023年12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)

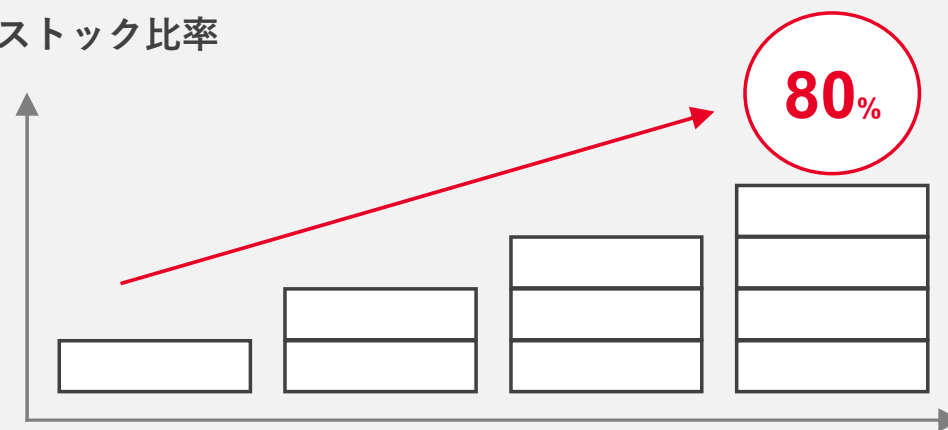
教育研修事業

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1四半期業績

売上高

1,039百万円 (前年比+11.9%) 

経常利益

174百万円 (前年比+71.6%) 

業績予想の上方修正

売上高：4,464百万円 → **4,600**百万円 営業利益：702百万円 → **707**百万円

経常利益：700百万円 → **705**百万円 当期純利益：450百万円 → **454**百万円

- ▶ 2024年9月期第2四半期よりコスモトピア社の連結子会社化による増収、増益
- ▶ DX推進事業(RPA Robo-Pat DX)と研修事業(Smart Boarding)が好調に推移

トピックス

- ▶ 株式会社日本コスモトピア（以下、コスモトピア社）の全株式を取得（子会社化）
公教育のデジタル化（GIGAスクール構想）へのアクセス強化と販路の相互補完、
教育ICT分野の事業強化並びにAI等の拡張性を伴ったEd techに関する事業領域の拡大を図る
- ▶ 純粹持株会社制度解消の進捗状況:FCEトレーニング・カンパニーと2月13日に合併契約を締結



Agenda

- 01 2024年9月期第1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2024年9月期第1四半期業績
- 03 業績予想の修正
- 04 事業および成長戦略：DX推進事業
- 05 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix



コスモトピア社の全株式を取得

株式会社日本コスモトピアの運営する全事業を新設分割して設立された新会社（コスモトピア社）の全株式を取得。

2024年1月4日より（当社決算期では2024年9月期第2四半期より）コスモトピア社は当社の連結子会社となります。

取引の概要

- 買収対象：
株式会社日本コスモトピアが運営する全事業
- 取得株式数：100株（議決権所有割合：100.0%）
- 取得価額：105百万円
- 設立日：2024年1月4日
（新設分割前の会社は1982年11月2日）
- その他：
当社グループとの間に記載すべき資本関係、人的関係、取引関係等はありません。

異動する子会社（コスモトピア社）の概要

- 名称：株式会社日本コスモトピア
- 所在地：大阪府大阪市淀川区西中島4丁目9-28
- 代表者：代表取締役 尾上幸裕
（株式会社FCE 取締役 兼
株式会社FCEエデュケーション 代表取締役）
- 主な事業内容：
 - ・教育用教材の企画、立案、製作、販売
 - ・コンピューターソフトウェアの製作、販売
 - ・コンピューターハードウェア及び周辺機器の製造、販売

純粋持株会社制度解消の進捗状況

2024年1月1日に株式会社FCE Holdingsは「株式会社FCE」へ社名変更しました。
ダイニングエッジインターナショナル及びFCEパブリッシングは吸収合併完了、
FCEトレーニング・カンパニーは2月13日に合併契約をしました。

(株) FCE Holdings

(株) FCE
(2024年1月1日～)

吸収合併等の方法

2024年9月期中に手続完了予定

吸収合併締結

吸収合併完了

PAT

FCEE

TC

PUB

DEI

※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)

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

進捗状況

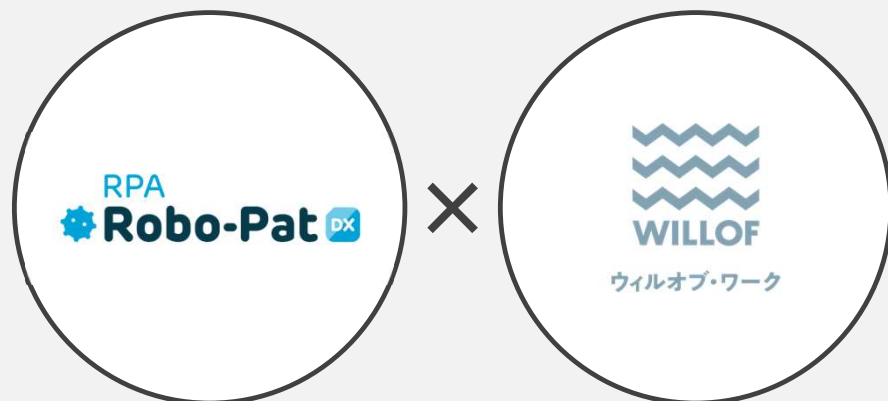
- ・ DEI, PUB : 吸収合併完了
- ・ TC : 2月13日合併契約締結
4月1日合併 (効力発生)

販売パートナー契約締結 / AWARD受賞

DX推進事業

販売パートナー契約締結

「RPAロボパットDX」はウィルオブ・ワーク社※と販売パートナー契約を締結しました。



ウィルオブ・ワーク社※の持つ高い営業力と顧客基盤を武器に、「RPAロボパットDX」の全国展開を加速

※ 株式会社ウィルグループ（東京証券取引所プライム市場上場、証券コード：6089）の子会社で総合人材サービスを展開

教育研修事業

AWARD受賞

Smart Boardingが「BOXIL SaaS AWARD Winter 2023」にて、「Good Service」に加え「カスタマイズ性No.1」も受賞しました。



口コミによるサービス評価にて、「カスタマイズ性」においては最も高い評価

受賞ページ：https://boxil.jp/awards/2023-winter/sc-e_learning_system/



Agenda

- 01 2024年9月期第1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2024年9月期第1四半期業績
- 03 業績予想の修正
- 04 事業および成長戦略：DX推進事業
- 05 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix

2024年9月期 第1四半期 | 決算概要

売上高

第1四半期の売上高は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**11.9%**の増収

経常利益

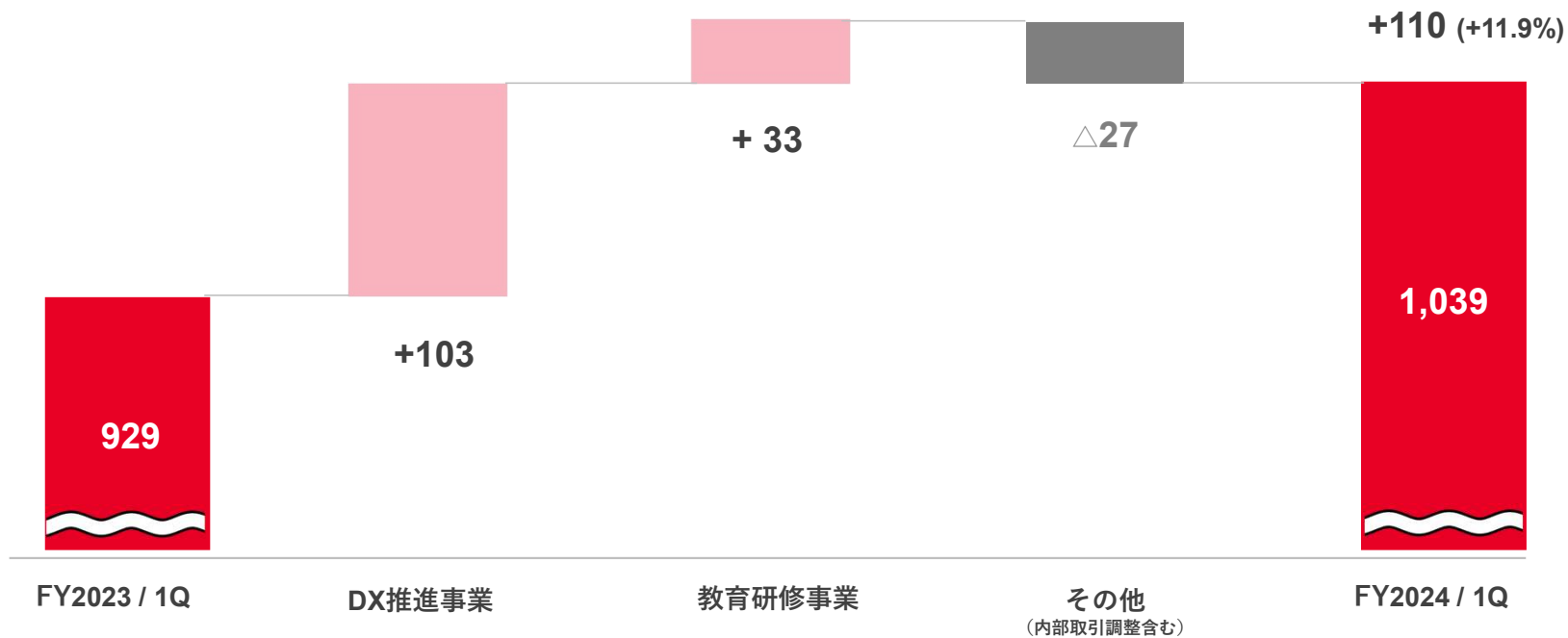
第1四半期の経常利益は増収や前年度の一時費用の反動もあり、前年同期比で**71.6%**の増益

単位：百万円	2023年9月期	2024年9月期	
	1Q (10-12月)	1Q (10-12月)	前年同期比
売上高	929	1,039	+110 (+11.9%)
営業利益	119	172	+52 (+44.0%)
経常利益	101	174	+72 (+71.6%)
親会社株主に帰属する当期純利益	64	111	+47 (+73.2%)
EBITDA※	128	181	+53 (+41.4%)
経常利益率	10.9%	16.8%	+5.8%pts

2024年9月期 第1四半期 | 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

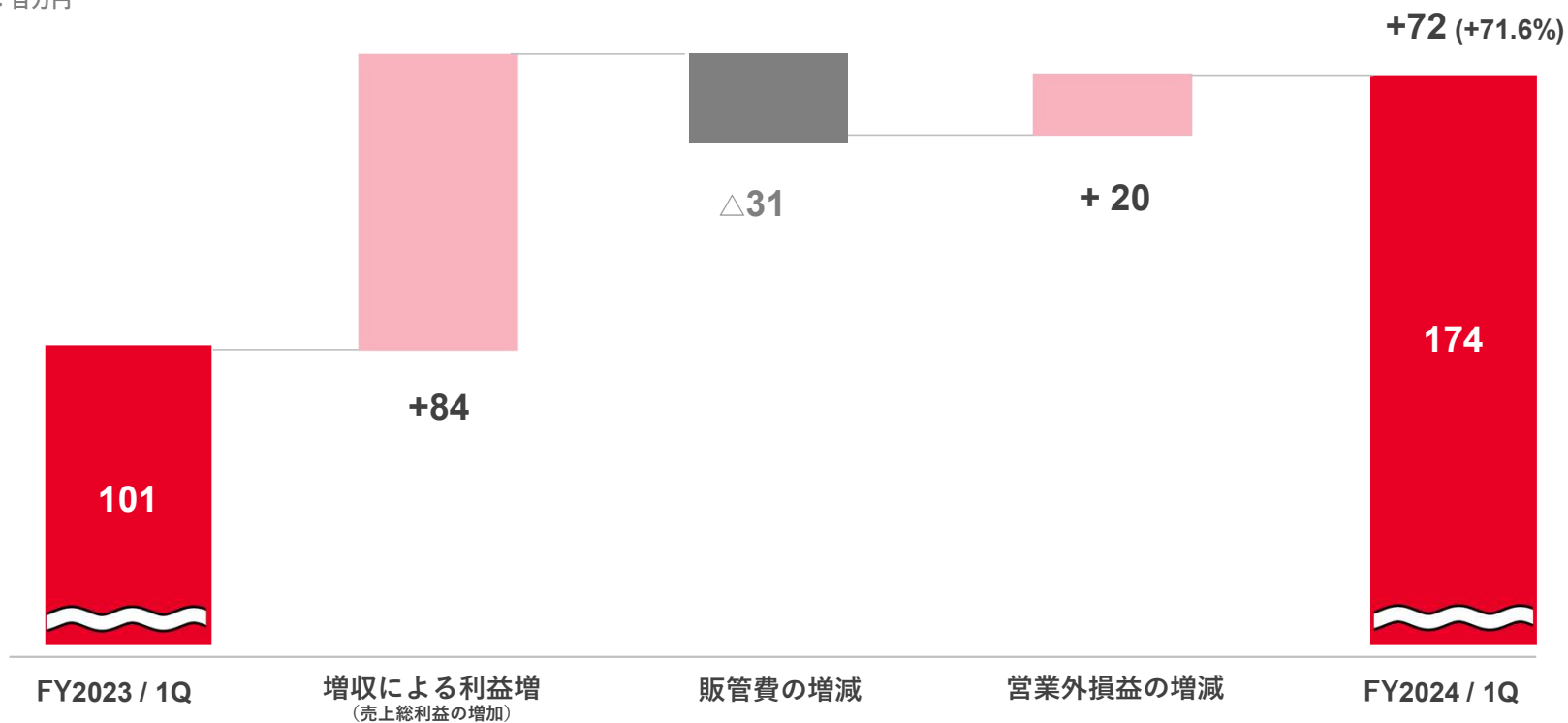
単位：百万円



2024年9月期 第1四半期 | 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	増減 (前年度末23/9比)
現金及び預金	2,247	1,938	△308
その他流動資産	635	640	+5
流動資産合計	2,882	2,579	△303
固定資産合計	415	429	+13
資産合計	3,298	3,008	△290
負債合計	1,593	1,195	△397
株主資本	1,688	1,801	+112
その他純資産項目	15	11	△4
純資産合計	1,704	1,812	+107
負債純資産合計	3,298	3,008	△290
自己資本比率	51.6%	60.2%	+8.6% pts

賞与支払や23/9期分の納税等もあり、現金及び預金は△308百万円

未払金 △42百万円
契約負債 △83百万円
賞与引当金 △180百万円
株主優待引当金 △5百万円

利益剰余金 +111百万円



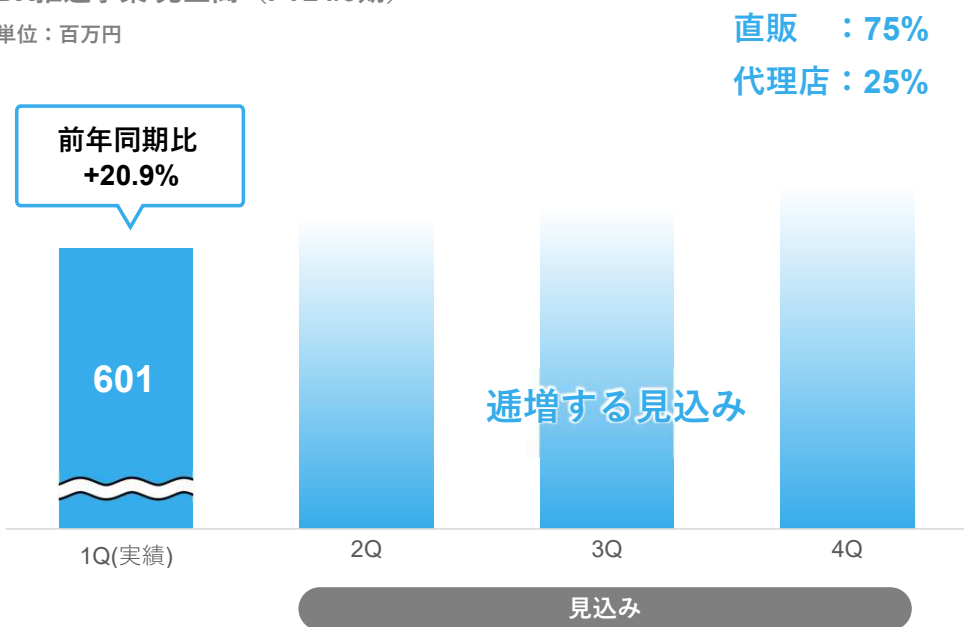
2024年9月期 第1四半期

DX推進事業の業績と主要KPI

- 売上高は前年同期比+20.9%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2023年12月末時点で1,219社に到達

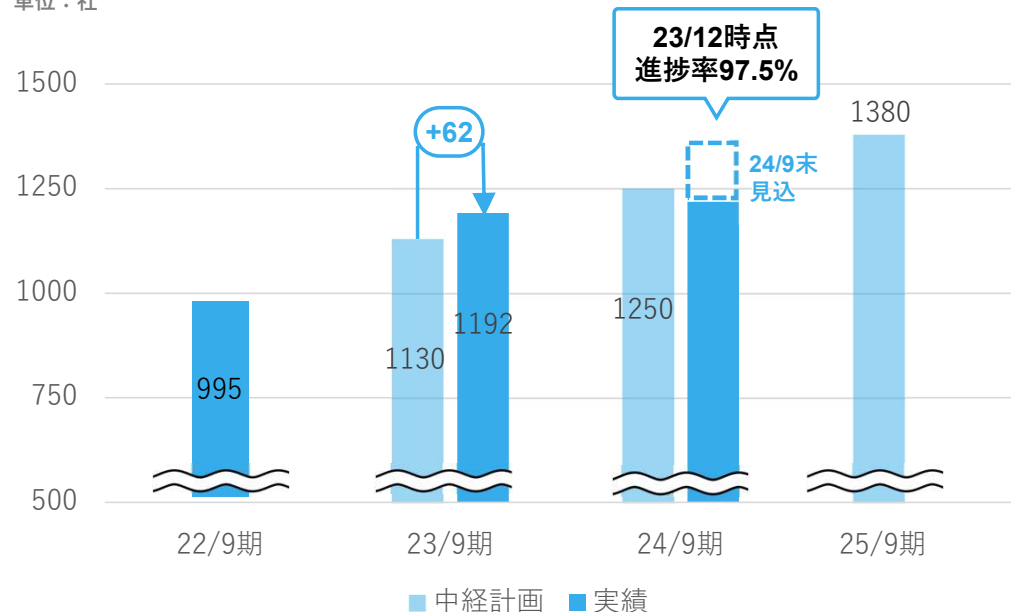
DX推進事業 売上高 (FY24/9期)

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





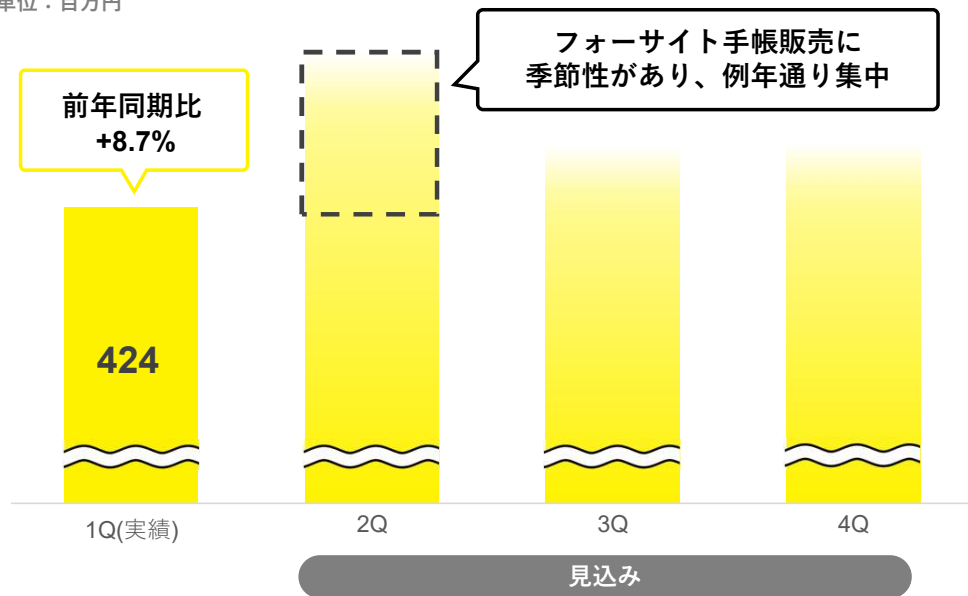
2024年9月期 第1四半期

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+8.7%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
- 2Q以降、コスモトピア社の連結子会社化により増収が見込まれる

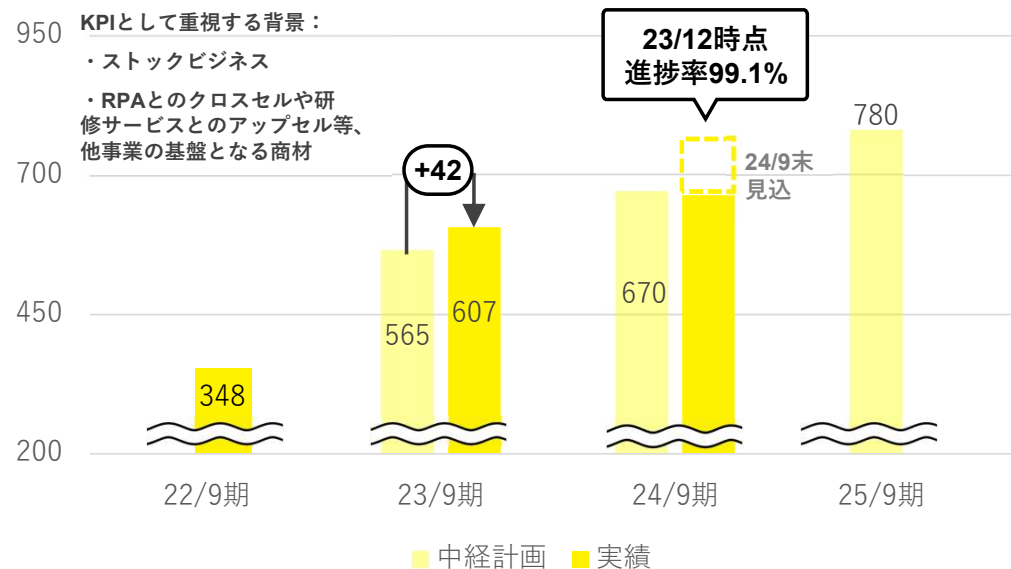
教育研修事業 売上高 (FY24/9期)

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





Agenda

- 01 2024年9月期第1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2024年9月期第1四半期業績
- 03 業績予想の修正
- 04 事業および成長戦略：DX推進事業
- 05 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix

2024年9月期 業績予想の修正

- ・ 2024年9月期第2四半期よりコスモトピア社の連結子会社化による増収
- ・ DX推進事業(RPA Robo-Pat DX)と研修事業(Smart Boarding)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	前回 (2023/11/13) 発表 2024年9月期	今回 (2024/2/13) 発表 2024年9月期	前回(2023/11/13) 発表比		(参考) 2023年9月期	前年度対比	
	予想	予想	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
売上高	4,464	4,600	+135	+3.0%	4,174	+425	+10.2%
営業利益	702	707	+5	+0.7%	581	+125	+21.5%
経常利益	700	705	+5	+0.7%	575	+129	+22.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	450	454	+4	+0.9%	318	+135	+42.3%
1株当たり 当期純利益(円)	144.34	145.38	+1.04	+0.7%	104.60	+40.78	+39.0%



Agenda

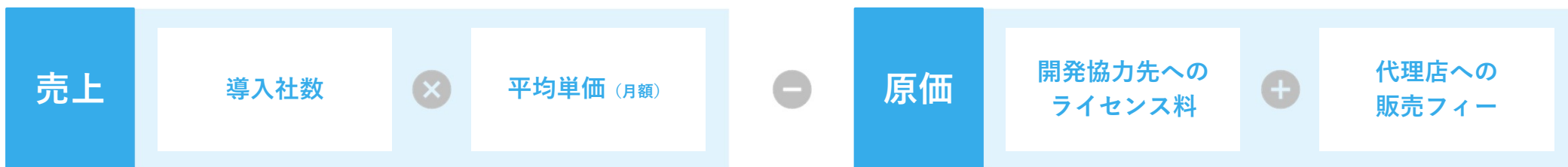
- 01 2024年9月期第1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2024年9月期第1四半期業績
- 03 業績予想の修正
- 04 事業および成長戦略：DX推進事業
- 05 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix



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

+

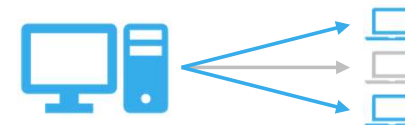


無料

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

チャーンレート **1%台**

**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」

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

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)

2022年最も評価されたSaaSを表彰する
「BOXIL SaaS AWARD 2023」にて

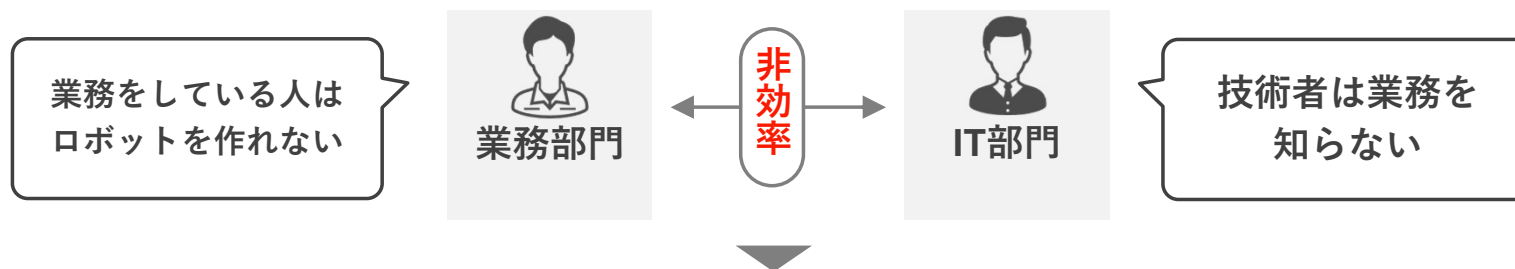
BOXIL SaaSセクション RPA部門 第1位
導入事例セクション 医療・製薬業界部門 第1位

(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



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



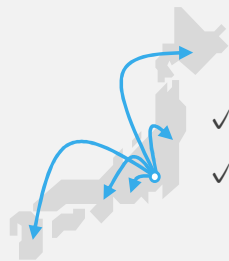
ロボの作り方
勉強会



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

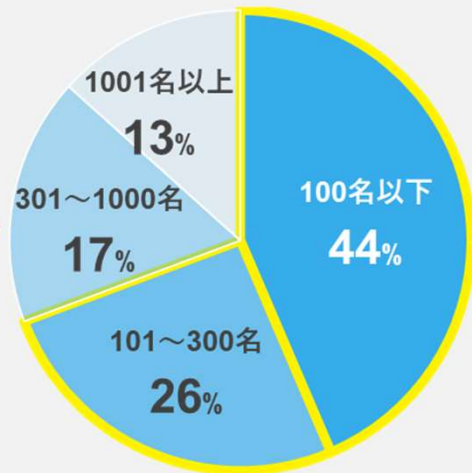
当社のアプローチ



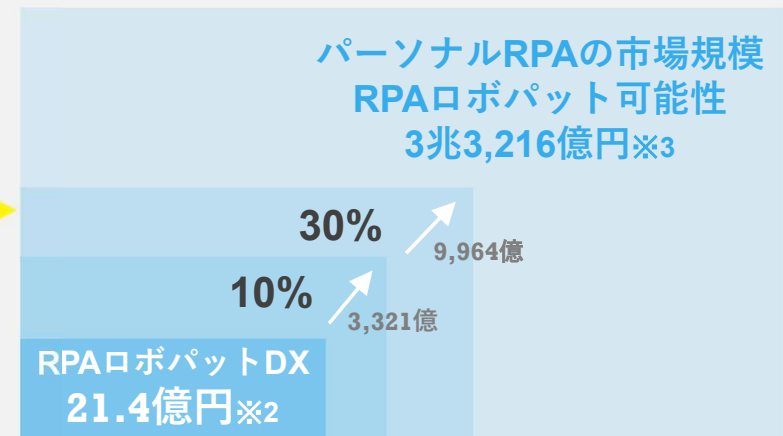
中小企業との実績も豊富なので現場の部署とのやりとりもスムーズに対応可

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。

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1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2024年9月期第1四半期業績
- 03 業績予想の修正
- 04 事業および成長戦略：DX推進事業
- 05 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix



導入企業数
660社突破!
(2023年12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

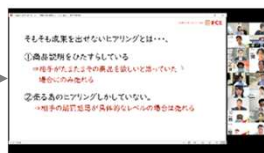


人を惹きつける大將軍とは
の動画を見て

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

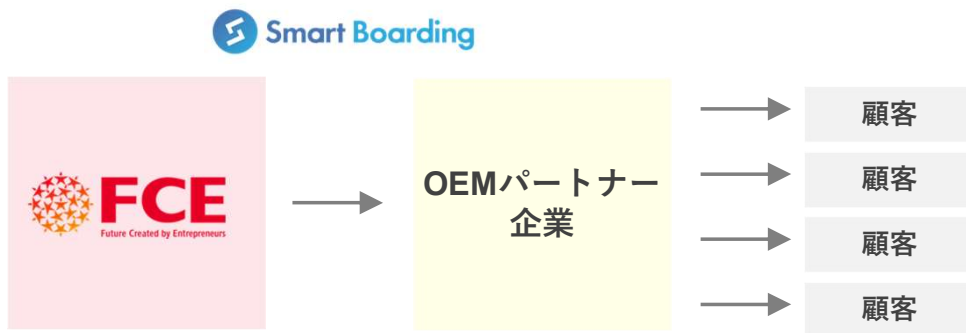
「カスタマイズ性No.1」受賞



Smart Boarding 拡大戦略の進捗

OEMパートナーとの提携により、導入企業数は順調に拡大しています。
HRサービスのカオナビ※1（東証グロース 4435）と連携を開始しました。

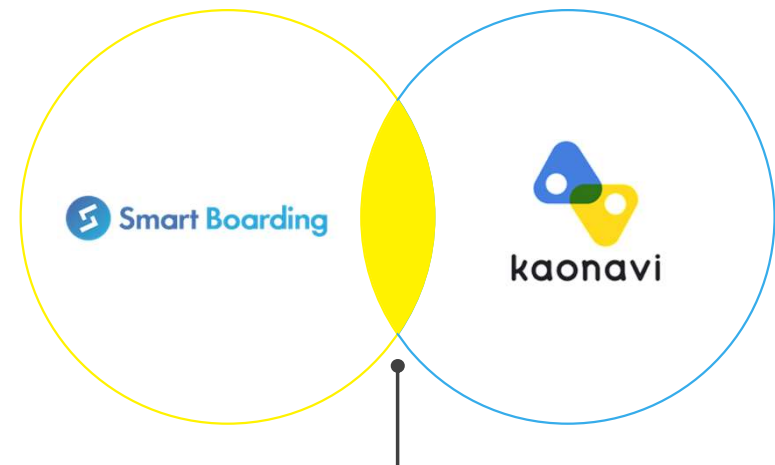
OEMパートナーとの連携による拡大



ノウハウ共有や技能育成を要する企業※2に
効率的・効果的なノウハウ提供が可能

※2：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



Smart Boardingのユーザー情報や受講履歴が一元管理され、
効率的で効果的な人材管理と育成が可能

※1：株式会社カオナビ（東京証券取引所 グロース市場上場、証券コード：4435）
タレントマネジメントシステム『カオナビ』を提供



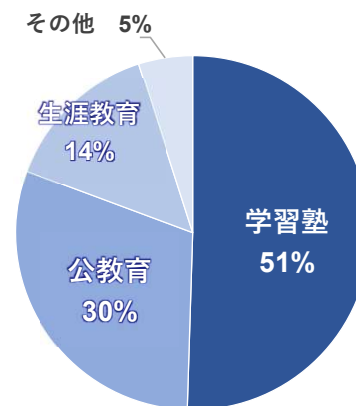
コスモトピア社の会社概要

2024年1月4日より連結子会社化



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

売上高構成比(23年3月期)



学習塾向けが全体の
半分を占める

公教育の分野にも注力

導入校数 (公教育・私塾)



小中学校 **600**校超



私塾 **400**校超

コスモトピア社の商品概要

公教育事業・私教育事業・生涯学習事業の3つの事業を展開
それぞれの業界を取り巻く状況の変化に適切に対応し、顧客の課題を自立学習で解決しています。

主要商品



みんなの
学習クラブ **Selfee**

小中学生向けデジタル教材



カルチャーレストラン
culture restaurant

シニア向け生涯学習コンテンツ

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
アクティブラーナーの資質を引き出す
フォーサイト

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

アクティブラーナー育成授業
7つの習慣J

アクティブラーナーの資質を引き出す
フォーサイト

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×科目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



Agenda

- 01 2024年9月期第1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2024年9月期第1四半期業績
- 03 業績予想の修正
- 04 事業および成長戦略：DX推進事業
- 05 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）

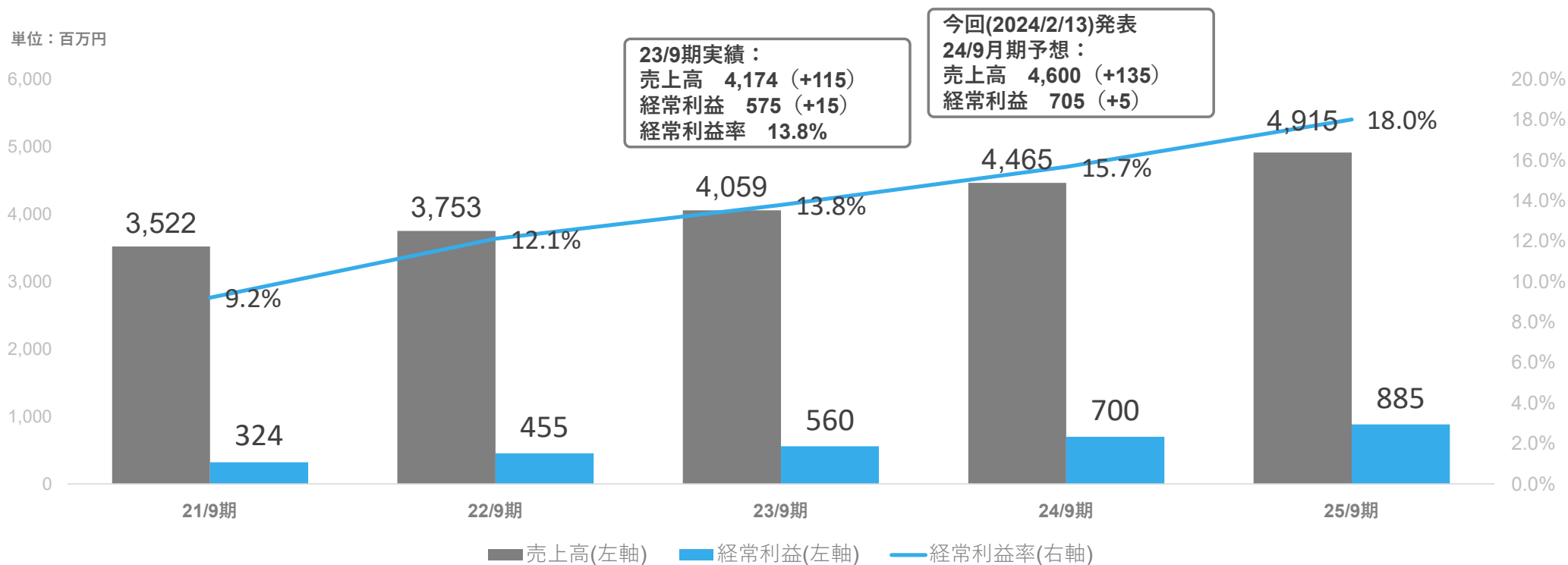
売上高

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。