

2025年9月第1四半期

決算説明資料



株式会社FCE

2025年2月13日

東証スタンダード

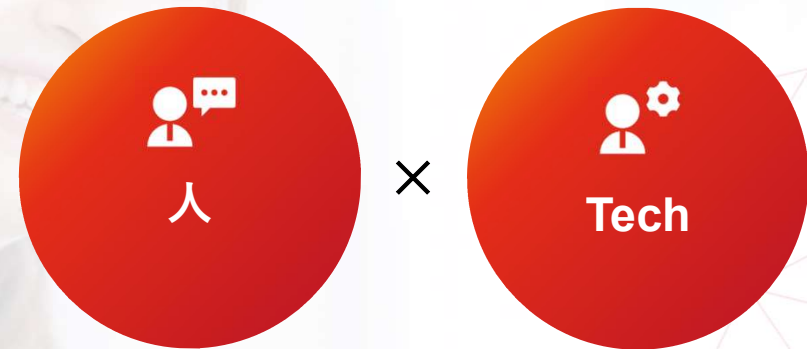
証券コード：9564



// 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

会社概要

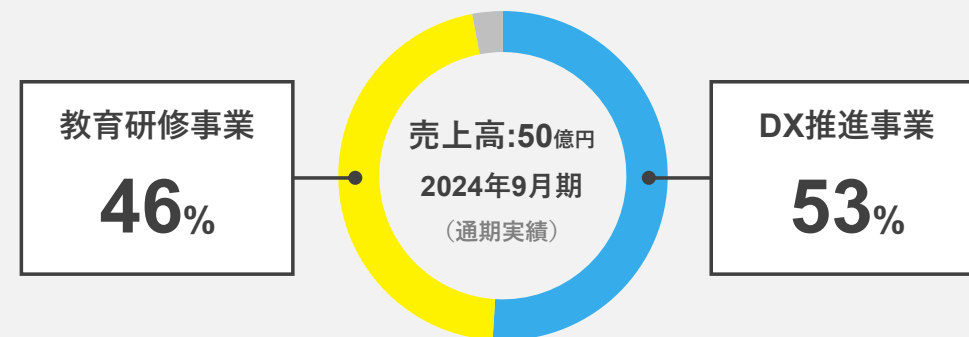
会社名 | 株式会社 FCE 証券コード：9564

設立 | 2017年4月21日
グループ創業2004年2月19日

従業員数 | 243名

※ 2024年12月31日現在

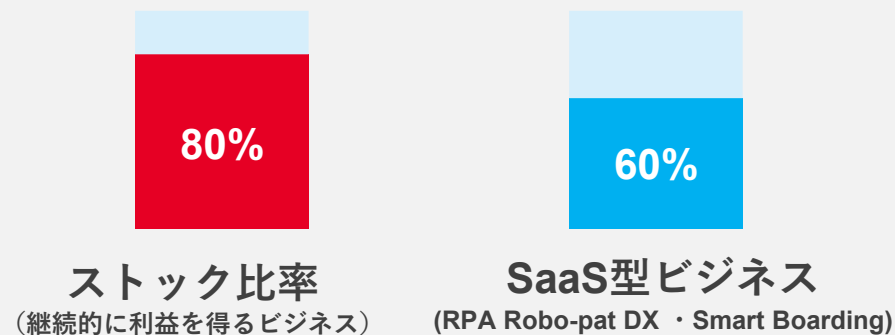
事業ポートフォリオ



主要な事業 (事業セグメント)



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1四半期業績

売上高

1,375百万円 (前年比+32.3%) 

経常利益

255百万円 (前年比+46.6%) 

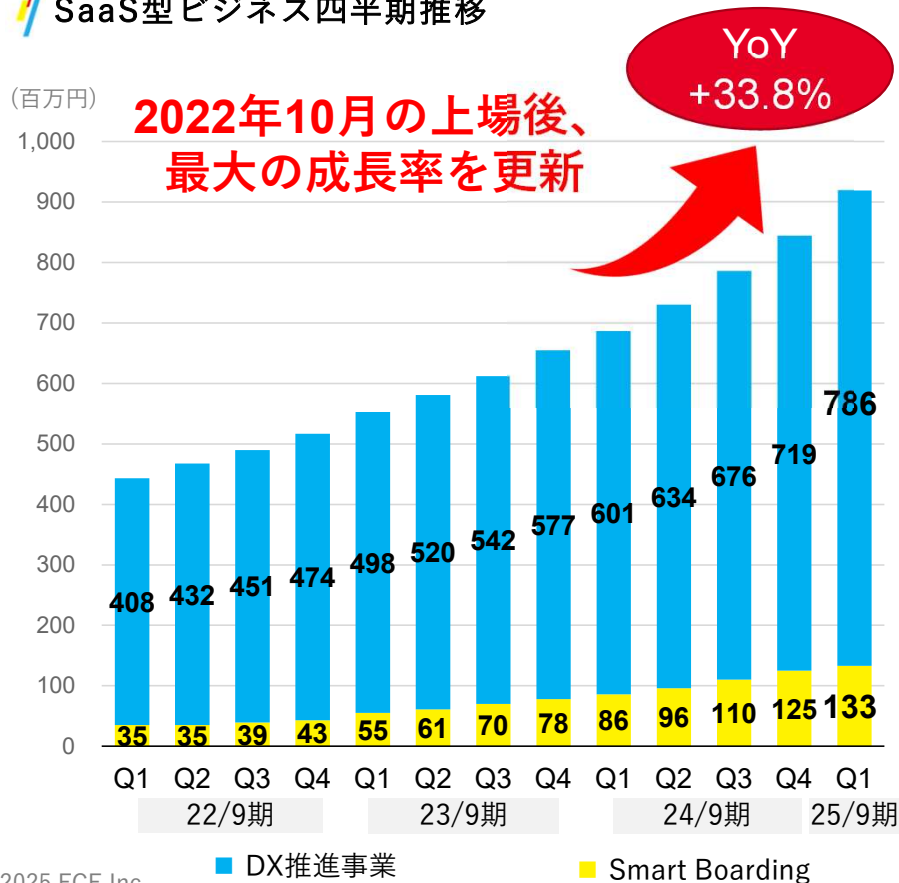
トピックス

- ▶ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
- ▶ 「働きがいのある会社ランキング」13年連続ベストカンパニー受賞
- ▶ リンクアンドモチベーション社との業務提携の進捗

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Q1)

786 百万円

前年同期比 **+30.7%** ↑

▶ ハイライト

- ✓ 若手社員の早期活躍もあり、2022年10月上場後の成長率が最大幅を更新
- ✓ 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Q1)

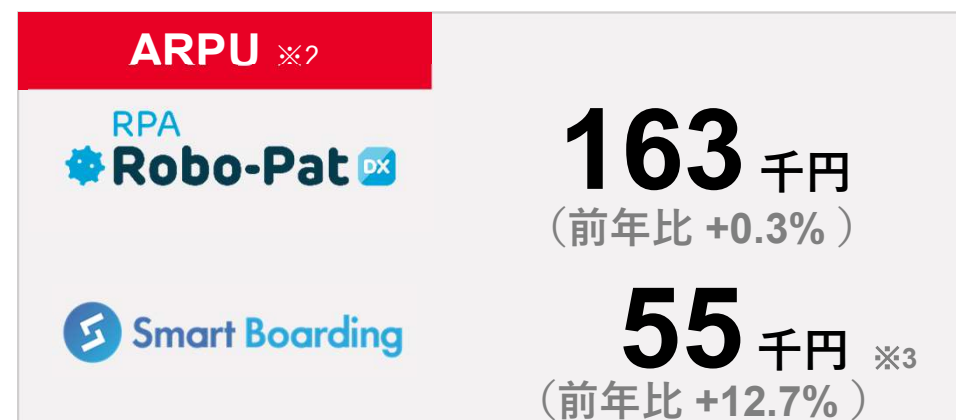
133 百万円

前年同期比 **+55.7%** ↑

▶ ハイライト

- ✓ OEM拡大戦略が奏功し、高い成長率を継続
- ✓ チャーンレートは低位維持、導入社数も順調に拡大 (2024年12月末時点で1200社突破)
- ✓ 機能追加によるARPU向上を企図する
- ✓ 部門間の顧客紹介が加速

KPIサマリー



※1：MRR（Monthly Recurring Revenue）2025年9月期第1四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1四半期末時点の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1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2025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
- Appendix

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

今後の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について現状を分析・評価し、向上に向けた今後の取り組み方針を開示しました。（2025年2月13日開示）

現状分析

- 資本コストと資本収益性・市場からの評価：
 - ✓ 株主資本コストはCAPMによると7%程度と想定
 - ✓ PBRの更なる向上の必要性
 - ⇒ PBRは「ROE（収益率）」と「PER（株価収益率＝成長期待）」の積であるため、収益率の改善と成長期待の向上の両輪によって、PBRの向上を図る必要があると認識
- IR活動
 - ✓ 認知度が低いことが要因となり、
 - ① 出来高、② 株主数に関して改善すべきとの認識

計画と実現に向けた取り組み

- 目標値
 - ✓ PER：30倍以上、PBR：4.5倍以上（ROEは直近実績の15%程度を想定）
- 以下の項目に対して施策を展開
 - 収益性向上と資産の効率化
 - 資産の効率化・最適な資本構成
 - 株主資本コストの低下・期待成長率の向上
 - 株主還元
 - 株主・投資家との対話拡充に向けて

※詳細は、適時開示をご参照下さい。



「働きがいのある会社ランキング※」 13年連続ベストカンパニー受賞



リリース内容：<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000297.000029370.html>

※働きがいのある会社ランキング：「働く人へのアンケート」と「会社へのアンケート」から「信頼・人の潜在能力の最大化」「価値観（バリュー）・リーダーシップの有効性・イノベーション」について Great Place to Work® Institute Japanが総合的に評価し決定します。

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



Link and Motivation Group

大手企業を中心に約**1,500**社



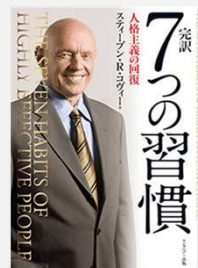
- ▶リンクアンドモチベーション社内での「RPA Robo-Pat DX」活用によるDX推進が加速
- ▶リンクアンドモチベーション社からの顧客紹介を受け、紹介企業への提案が好調に進捗

中小企業向け「モチベーションクラウドシリーズ」
販売に向けて準備中



by Link and Motivation Group

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準備中



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

「『人』 × 『Tech』 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

※：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）、エンタープライズマネジメント事業（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。



Agenda

- 01 2025年9月期第1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2025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
- Appendix

2025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**32.3%**の増収

経常利益

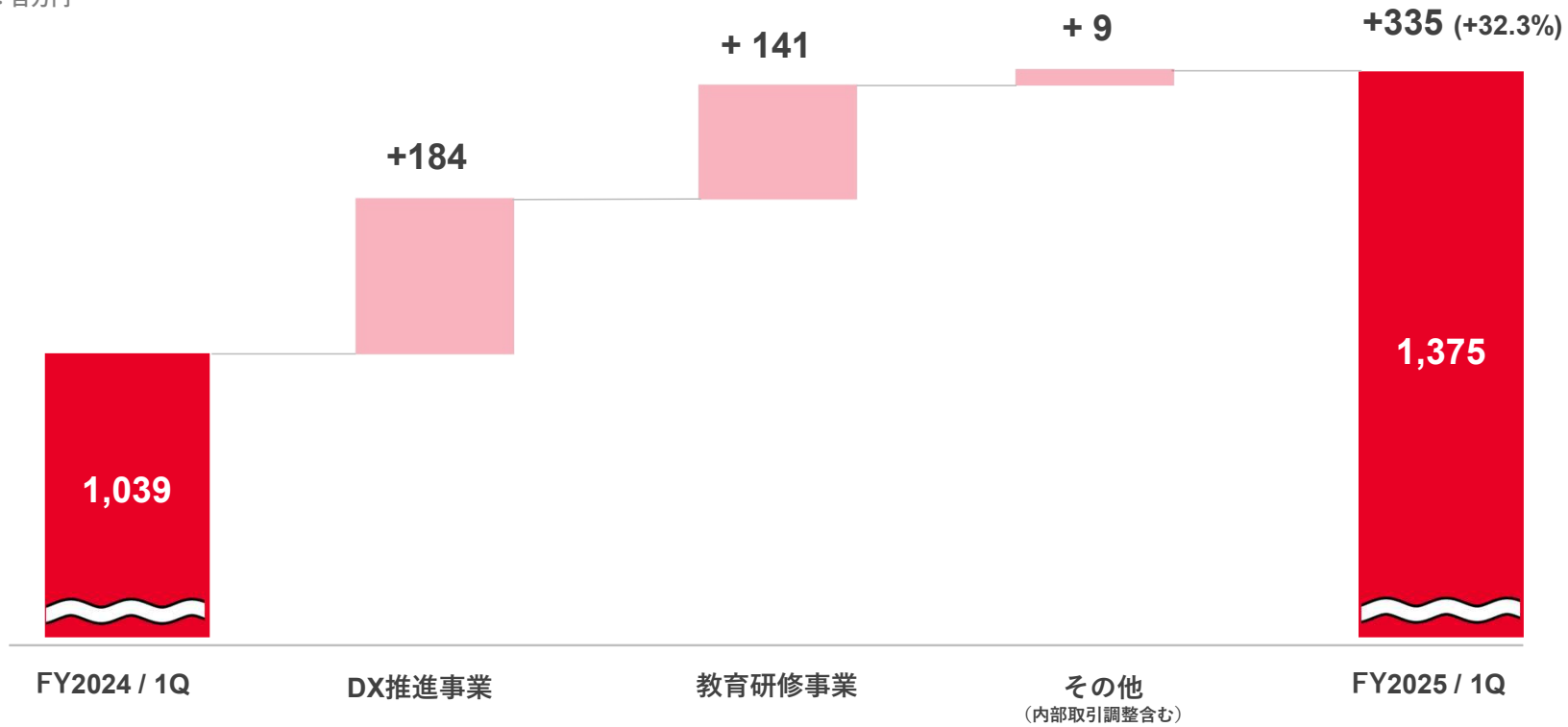
第1四半期の経常利益は主にSaaS型ビジネスの増収の影響により、前年同期比で**46.6%**の増益

単位：百万円	2024年9月期	2025年9月期 第1四半期		2025年9月期 通期	
	1Q (10-12月)	1Q (10-12月)	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	1,039	1,375	+335 (+32.3%)	5,750	23.9%
営業利益	172	248	+76 (+44.4%)	900	27.6%
経常利益	174	255	+81 (+46.6%)	915	28.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	111	175	+63 (+57.5%)	630	27.8%
EBITDA※	181	268	+87 (+47.9%)	971	27.7%
経常利益率	16.8%	18.6%	+1.8%pts	15.9%	-

2025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

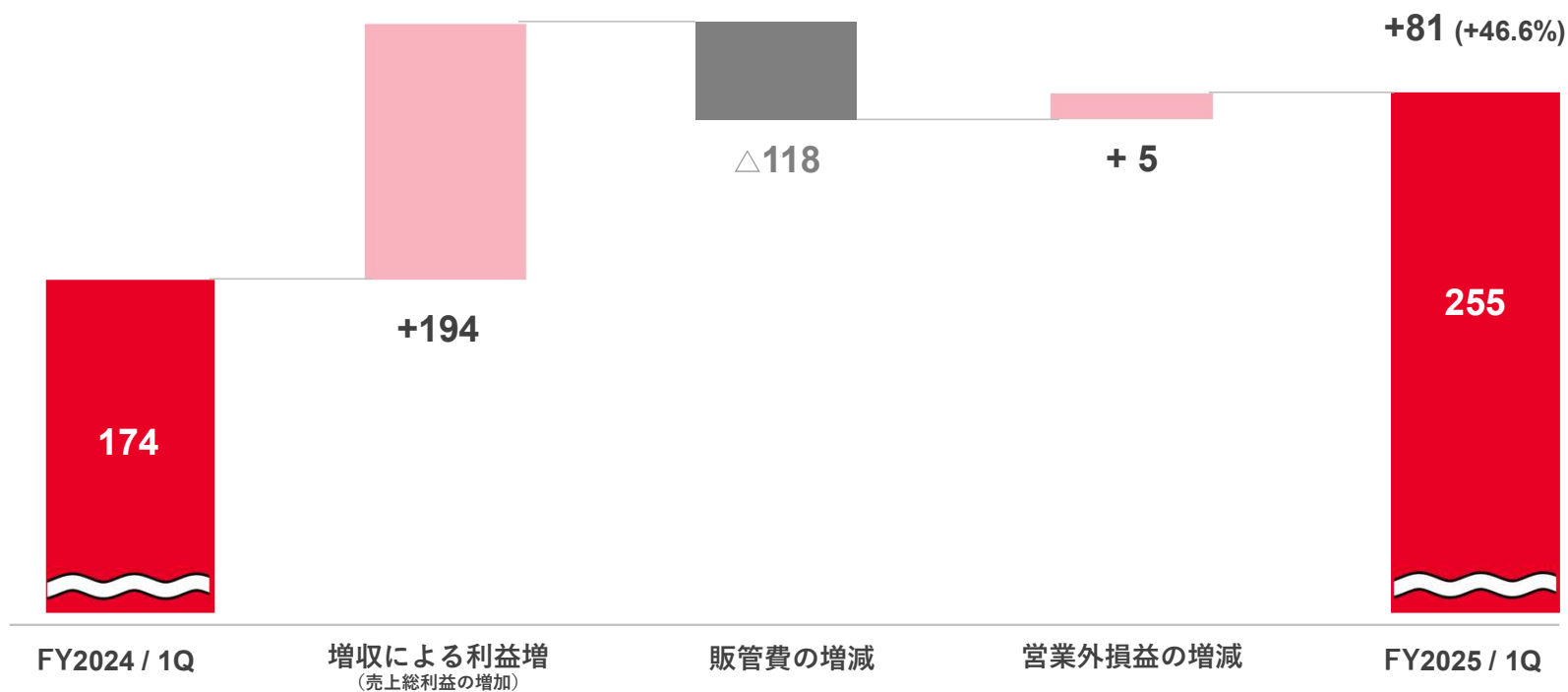
単位：百万円



2025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
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
が、全体としては、増収幅以上の増益率となっている。

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	増減 (前年度末24/9比)
現金及び預金	2,597	2,417	△179
その他流動資産	1,227	772	△455
流動資産合計	3,825	3,190	△635
固定資産合計	1,252	1,632	+380
資産合計	5,078	4,822	△255
負債合計	1,706	1,449	△256
株主資本	3,354	3,400	+45
その他純資産項目	17	△26	△44
純資産合計	3,371	3,373	+1
負債純資産合計	5,078	4,822	△255
自己資本比率	66.4%	69.9%	+3.5% pts

賞与支払や未払金の支払い等もあり、現金及び預金は△179百万円

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）

投資有価証券+371百万円

賞与引当金 △168百万円

契約負債 △121百万円など

純利益+174百万円

配当金支払△131百万円

その他有価証券評価差額金△44百万円など



Agenda

- 01 2025年9月期第1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2025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
- Appendix



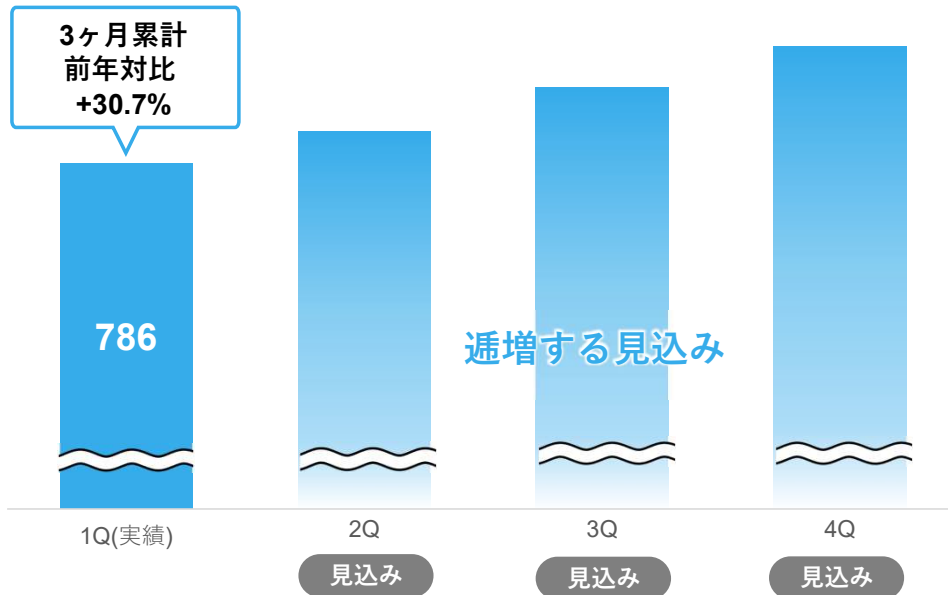
2025年9月期 第1四半期

DX推進事業の業績と主要KPI

- 売上高は前年対比+30.7%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、今後も遡増する見込み
- RPAロボパットDXの導入社数は2024年12月末時点で1,585社に到達

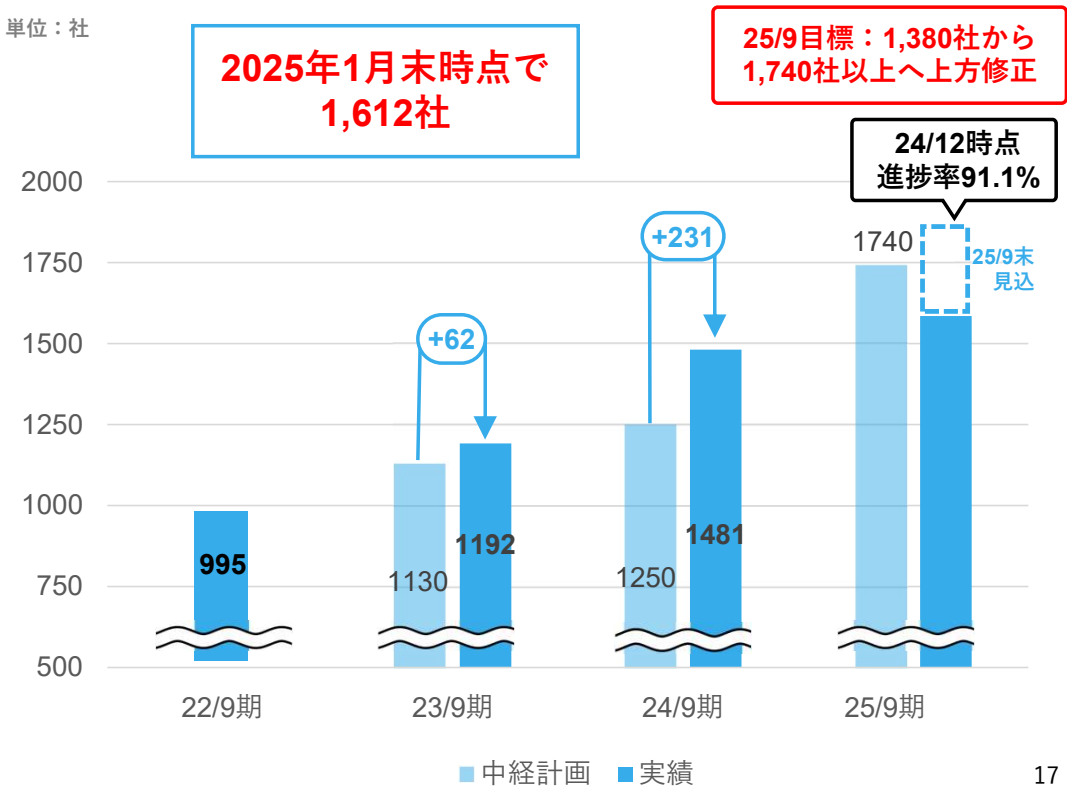
DX推進事業 売上高 (FY25/9期)

単位：百万円



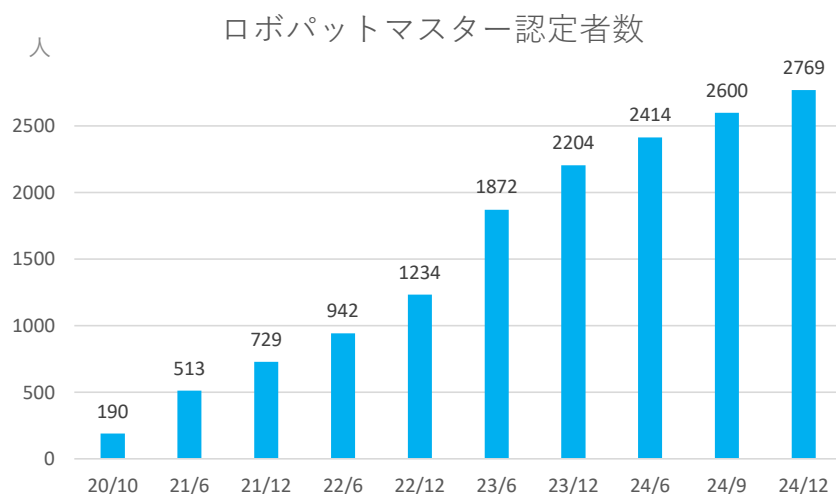
RPA ロボパット DX導入社数の推移 (2023年5月24日開示 中期経営計画対比)

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

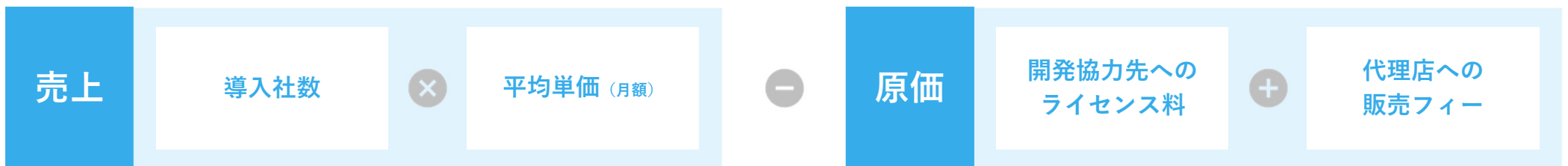
導入企業様の社内で『DX』化を促進するロボパットマスター認定者が2,700名を超え、組織の定着化を推進中！

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

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

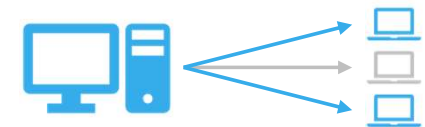
+

導入サポート
コンサルティング

無料

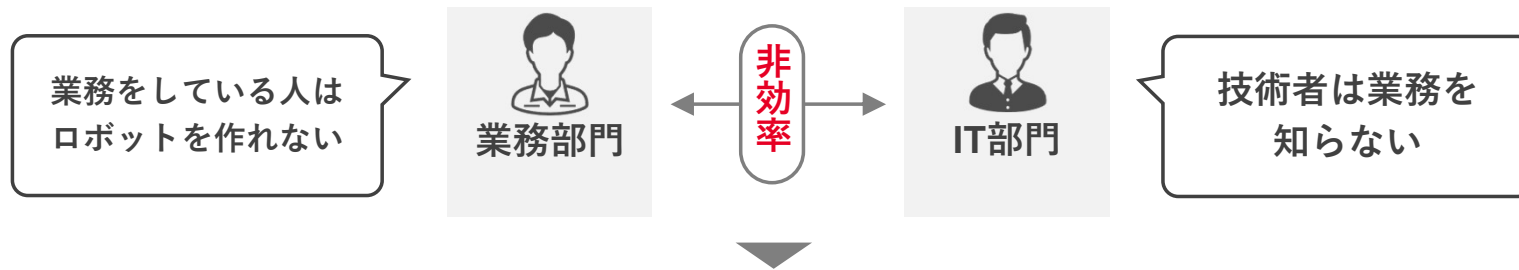
フローティングライセンス

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
★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 ★

The banner features a blue background with a geometric pattern. It includes the Robo-Pat DX logo, the award title, ranking information for 2023 and 2024, and the ITreview Best Software in Japan 2024 award badge with a 'TOP 50' ribbon.

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」

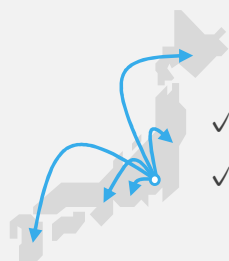
ITreview Best Software in Japan 2024 「ユーザーが選ぶ【最強ITツール】ランキング50」にて

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)

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

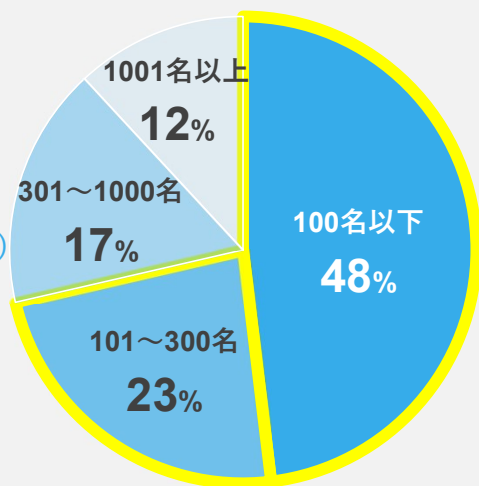
当社のアプローチ



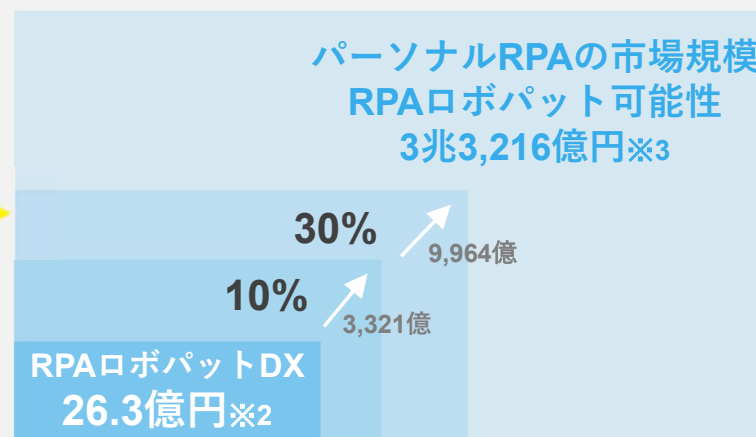
中小企業との実績も豊富なので現場の部署とのやりとりもスムーズに対応可

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

 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



Agenda

- 01 2025年9月期第1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2025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
- Appendix



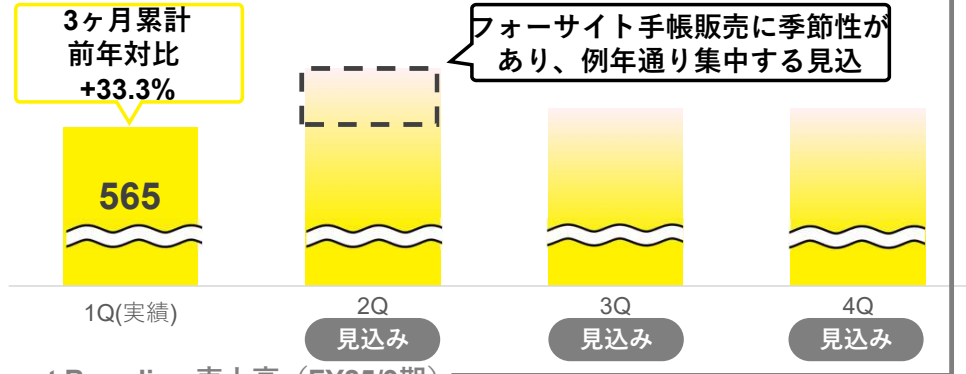
2025年9月期 第1四半期

教育研修事業の業績と主要KPI

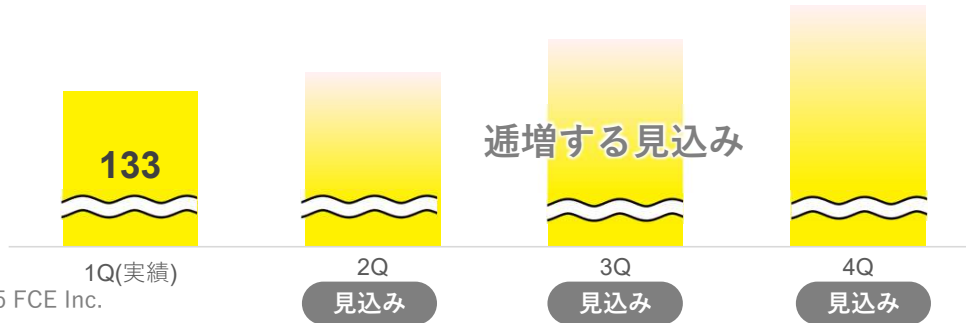
- 主に研修事業のSmart Boardingの増収により、教育研修事業として前年対比+33.3%での着地
- 学校向けフォーサイト手帳販売は季節性があり、例年通り2Qに売上が積み上がる見込み
- Smart Boardingの導入社数は2024年12月末時点で1,210社に到達

教育研修事業 売上高 (FY25/9期)

単位：百万円

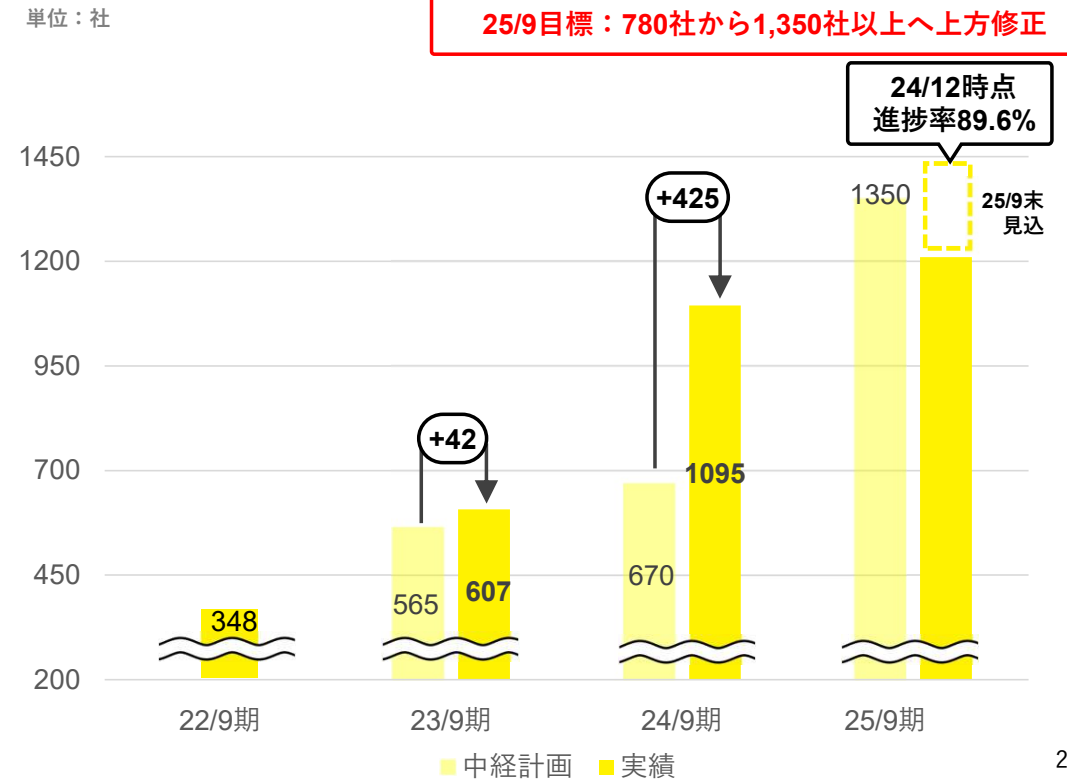


Smart Boarding 売上高 (FY25/9期)



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



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
40,000
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※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の商品力強化

社員教育の「人材育成」に加えて、社員の現状把握と目標管理ができる「人材管理」と「人材評価」機能を新たにリリース。
人財が成長するための環境をワンストップで提供できるようになりました。

Smart Boarding
人材管理



タレントマネジメント標準搭載

Smart Boarding
人材育成



自社専用教育プログラム

Smart Boarding
人材評価



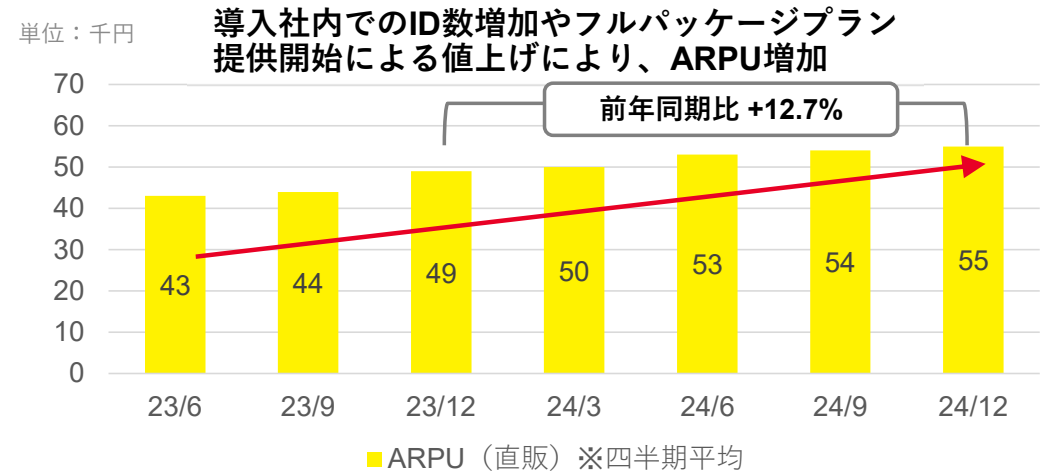
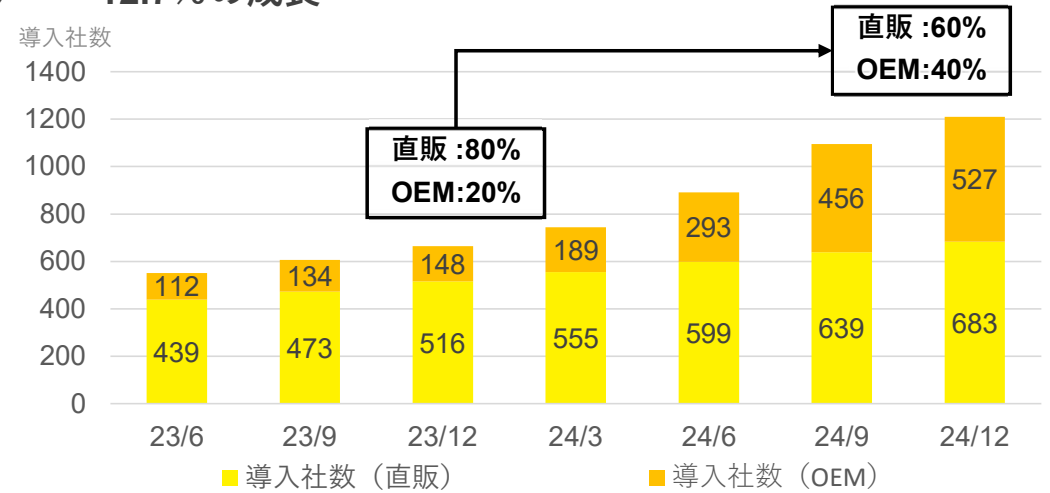
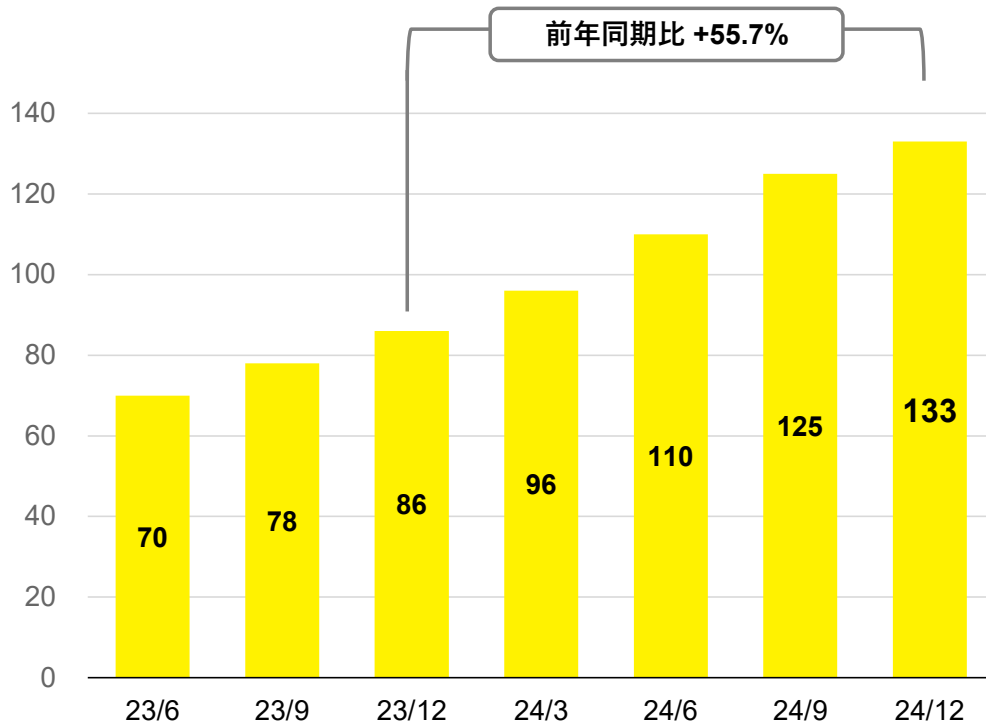
ステップ型評価機能



Smart Boardingの売上高・導入社数・ARPUの推移

- ・売上高は前年対比 +55.7%成長
- ・直販のARPUは49千円（23/12末）から55千円（24/12末）へ +12.7%の成長

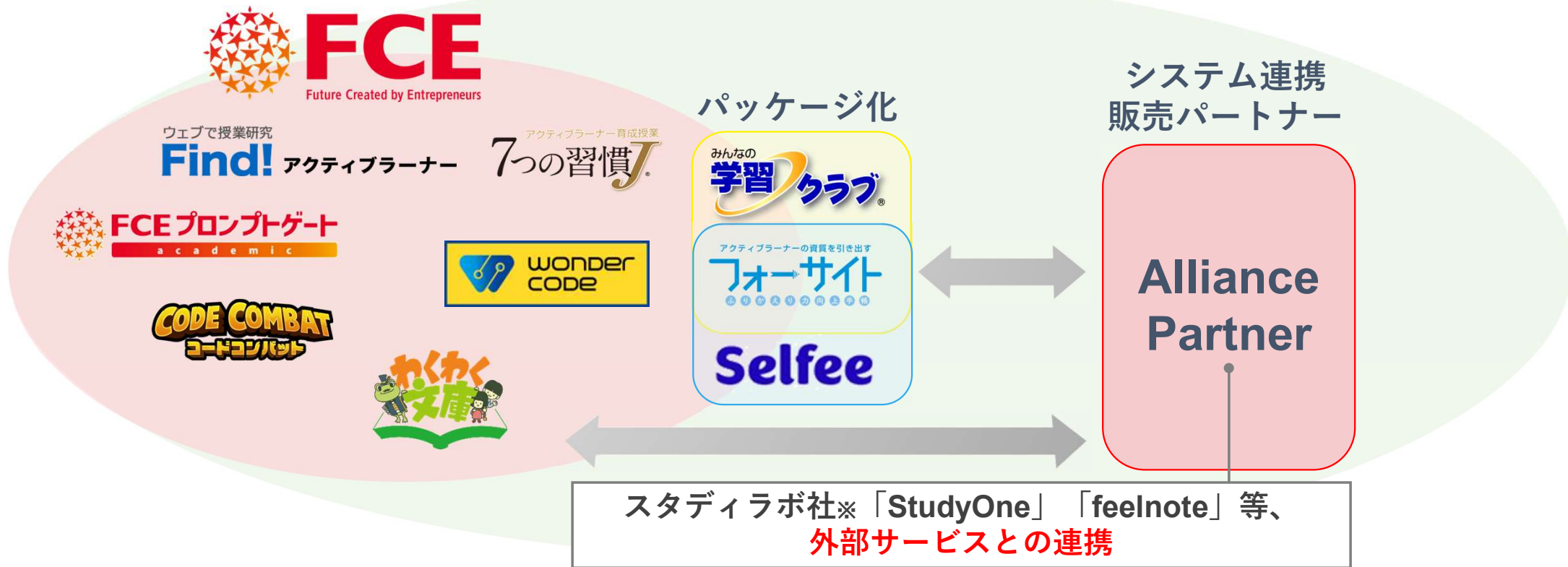
Smart Boarding 売上高 (FY25/9期)
単位：百万円



教育事業の拡大戦略

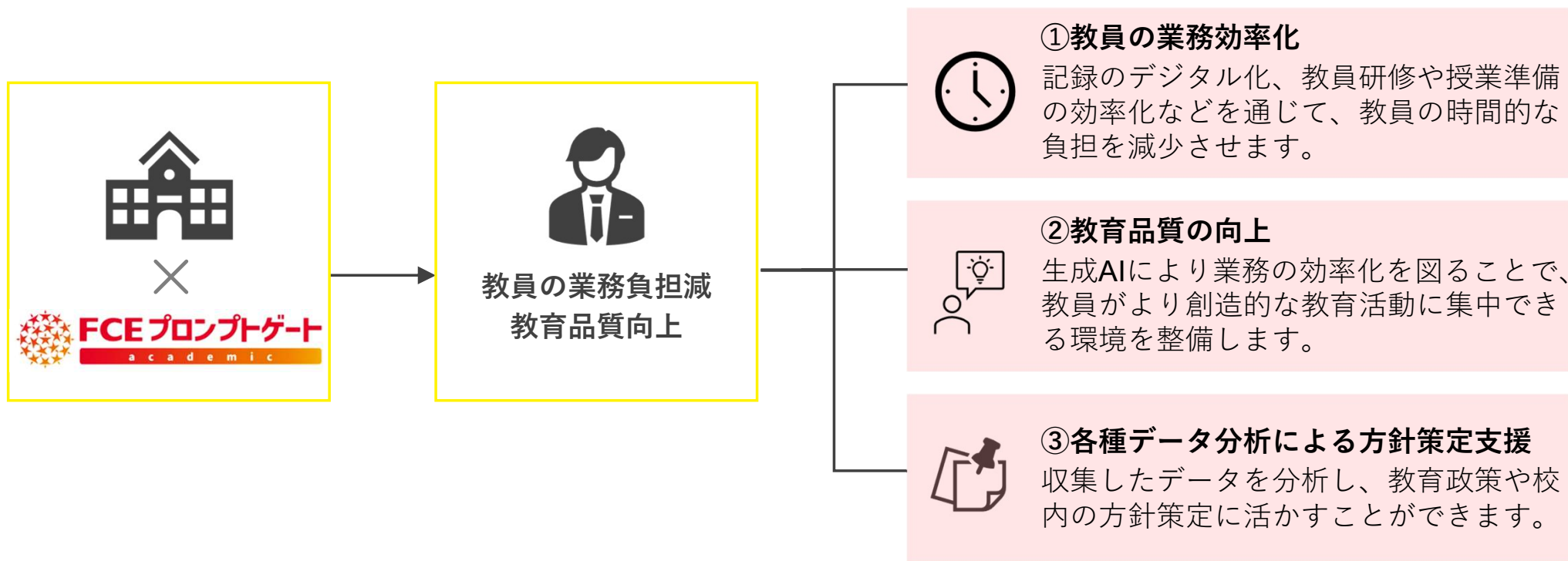
商品のシステム連携化を図り、ユーザーの利便性や学習効果を高め、価値創造を目指します。他社連携による相互の販売協力体制を作り、市場浸透度の拡大を促進します。

学校・学習塾市場浸透度



教育事業のトピックス

群馬県総合教育センターとFCEが教員の業務効率化に関する実証事業を開始
～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～



リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000288.000029370.html>



Agenda

- 01 2025年9月期第1四半期（10月-12月）トピックス
- 02 2025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
- Appendix

FCEとは、

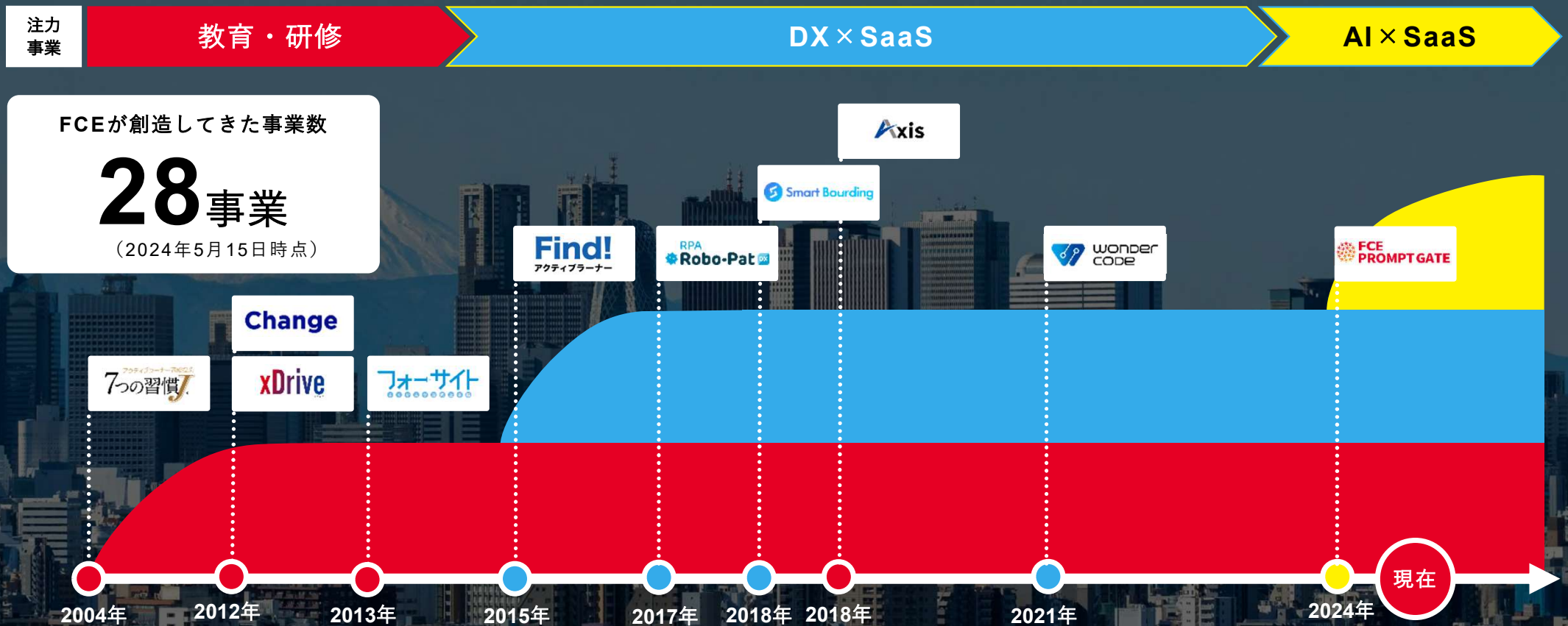
アントレプレナーファーム（企業家集団）

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

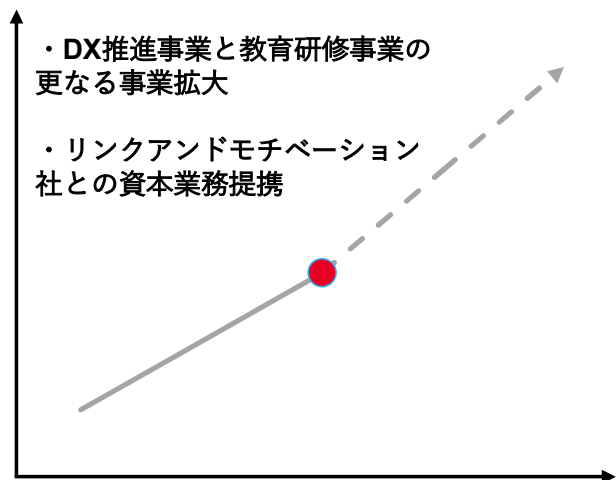
FCEは、2004年に教育・研修事業に端を発し、時代の変遷に伴う事業環境の変化に適応
新規事業を連続的に立ち上げて業容を拡大



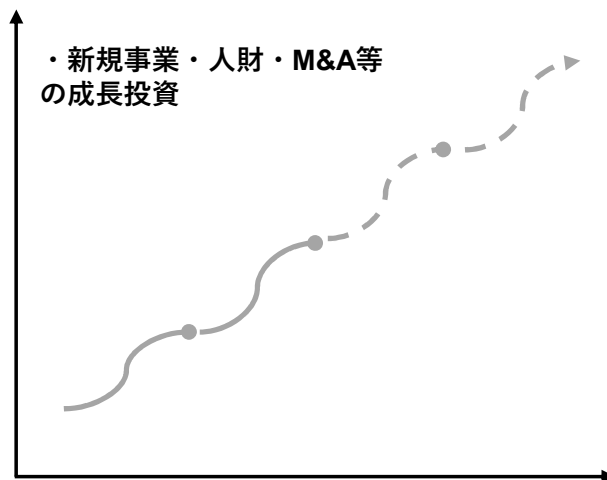
FCEの事業方針

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。

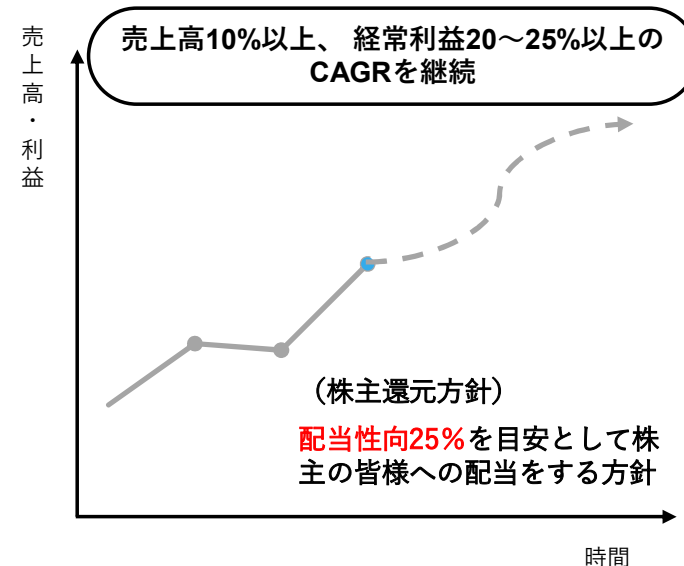
既存事業



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）、エンタープライズマネジメント事業（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

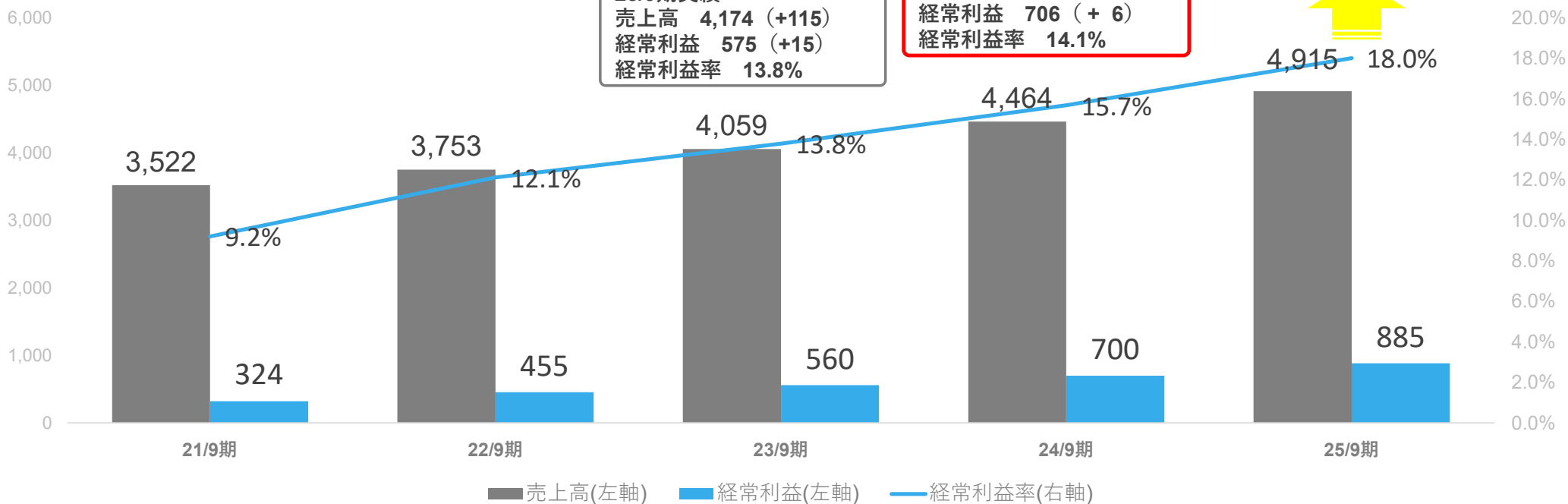
毎期、10%以上の成長を実現し、25/9期には49億円以上を計画

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

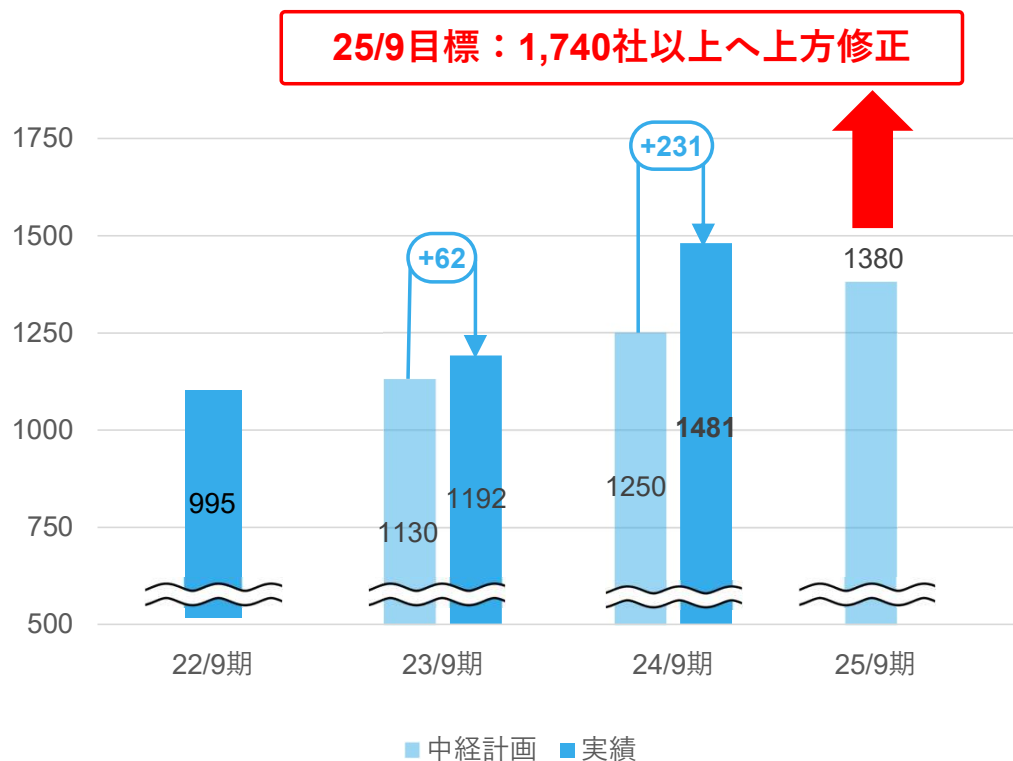
単位：百万円	2024年9月期	2024年9月期	2025年9月期	
	中期経営計画	実績	予想	前年同期比
売上高	4,464	5,006	5,750	+743 (+14.9%)
営業利益	702	721	900	+178 (+24.7%)
経常利益	700	706	915	+208 (+29.4%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	450	502	630	+127 (+25.4%)
EBITDA※	-	781	971	+189 (+24.3%)
1株当たり当期純利益 (円)	-	52.82	57.66	-
経常利益率	15.7%	14.1%	15.9%	+1.8%pts

3カ年計画 重要KPIの進捗 (2024年11月23日開示)

Robo-Pat DX導入企業数・Smart Boarding導入企業数は既に2025年9月期の目標値に到達したため、**KPI目標を上方修正**

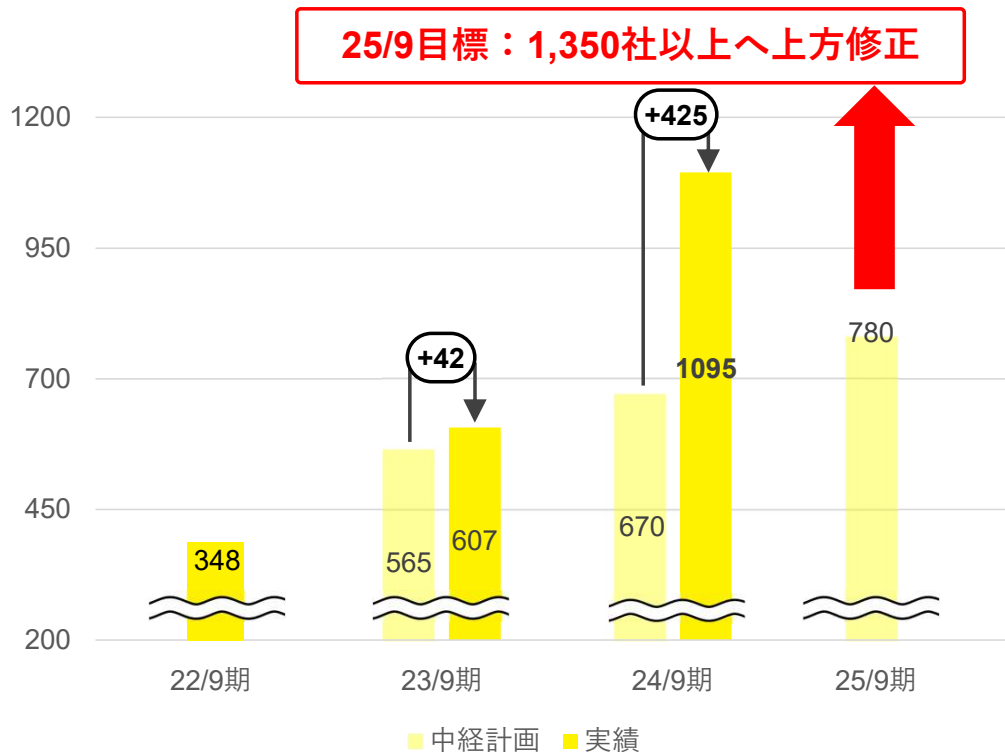
RPA ロボパット DX導入社数の推移 (2023年5月24日開示 中期経営計画対比)

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)

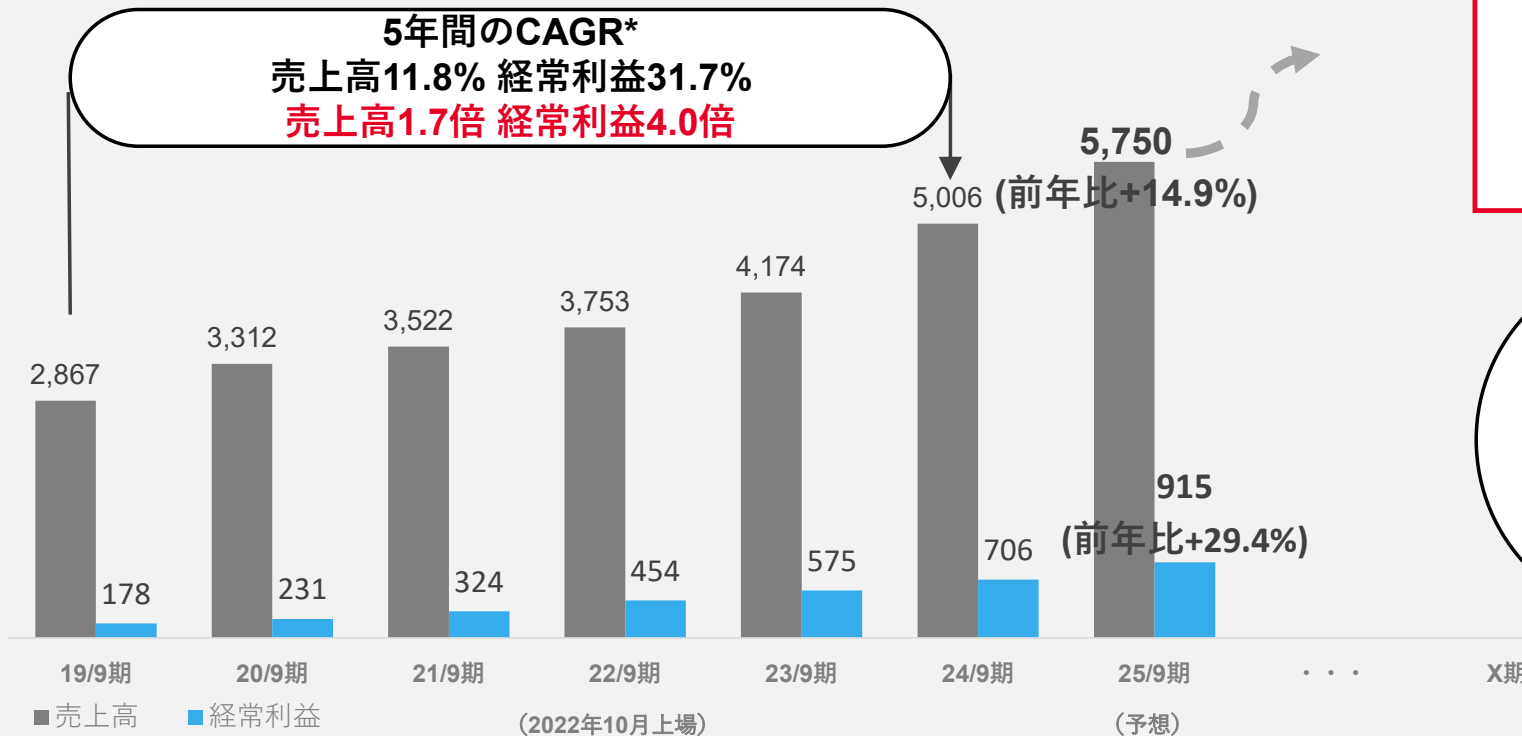
単位：社



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

* CAGR：Compound Annual Growth Rate（年平均成長率）

* 3年後/5年後の売上高・経常利益：25/9期以降、売上高10%・経常利益が20%～25%成長した場合、24/9期との比較での倍数

今後の方針（株主還元）（2024年11月23日開示）

2024年9月期に上場後、初の配当を実施。

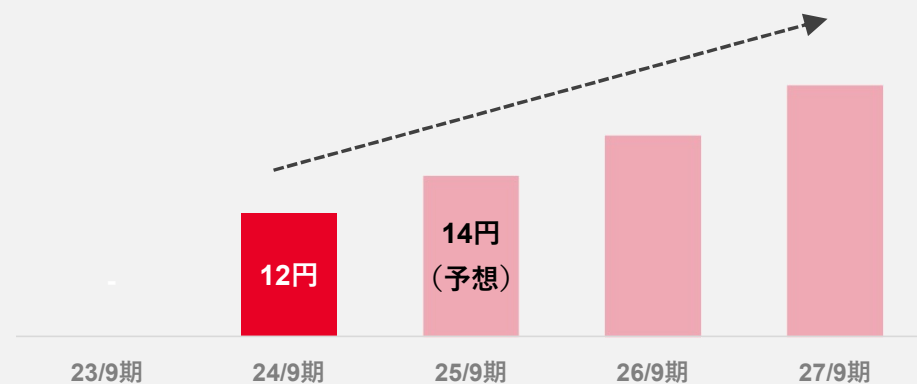
今後も、安定的な利益成長に応じた株主還元を配当により実現することを企図します。

	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	14円00銭
1株当たり 当期純利益	34円86銭※	52円82銭	57円66銭

※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。

■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



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おります。

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。