



2023年11月30日

各 位

会 社 名 株式会社 FCE Holdings
代表者名 代表取締役社長 石川 淳悦
(コード番号：9564 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役 加藤 寛和
(TEL 03-5908-1400)

(訂正) 「2023年9月期通期決算説明会スクリプト並びに質疑応答要旨」の一部訂正
について

2023年11月29日に公表いたしました「2023年9月期通期決算説明会スクリプト並びに質疑応答要旨」につきまして、一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

1. 訂正箇所

22 ページ 「2024年9月期 業績予想」のスクリプト文章

2. 訂正内容（訂正箇所を下線で表示しています。）

<訂正前>

次に、2024年9月期の業績の予想です。今年の5月に発表した中期経営計画の数値のとおり、売上高は4億4,600万円を計画しております。また経常利益は7億円を計画します。売上高経常利益率も15.7%と、前年の13.8%から1.9ポイントの向上を見込んでまいります。

<訂正後>

次に、2024年9月期の業績の予想です。今年の5月に発表した中期経営計画の数値のとおり、売上高は44億6,400万円を計画しております。また経常利益は7億円を計画します。売上高経常利益率も15.7%と、前年の13.8%から1.9ポイントの向上を見込んでまいります。

以上



株式会社 FCE Holdings

2023 年 9 月期 通期決算説明会

2023 年 11 月 27 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 FCE Holdings
[企業 ID]	9564
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 9 月期 通期決算説明会 <機関投資家・メディア関係者向け>
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 11 月 27 日
[ページ数]	50
[時間]	17:00 – 18:05 (合計：65 分、登壇：45 分、質疑応答：20 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 石川 淳悦 (以下、石川) 取締役/株式会社 FCE エデュケーション 代表取締役社長 尾上 幸裕 (以下、尾上) 取締役/株式会社 FCE プロセス & テクノロジー 代表取締役社長 永田 純一郎 (以下、永田)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

登壇

司会：お待たせいたしました。ただ今より株式会社 FCE Holdings、2023 年 9 月期通期決算説明会を開催いたします。

最初に、登壇者を紹介いたします。代表取締役社長、石川でございます。取締役兼 FCE エデュケーション代表取締役社長、尾上でございます。取締役兼 FCE プロセス&テクノロジー、代表取締役社長、永田でございます。どうぞよろしく願いいたします。

本日の説明会の進行でございますが、はじめに弊社よりプレゼンテーションいたしまして、その後、参加者の皆様からご質問を頂戴したいと思います。なお説明会終了後、ご退室の際、アンケート画面が表示されますので、そちらへのご協力もお願いいたします。

本日のウェブ説明会は、IR 活動の記録用として録画させていただいております。ご了承くださいますようお願いいたします。

最後に、皆様への注意事項がございます。本説明会の録画、録音、スクリーンショット、およびそれらインターネットや SNS へ掲載することは、お控えくださいますようお願いいたします。説明会は、後日スクリーンショットを掲載する予定であります。

それでは、説明をよろしく願いいたします。

石川：こんにちは。改めまして、FCE Holdings 代表の石川です。本日は決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

また先ほど司会から、写真であったり音声であったりを、ネット上に上げないでくださいというご案内がありました。前回、写真を SNS に上げられた方がいらっしゃいまして、その点に関してはくれぐれもお願いしたいと思います。

では、私からは会社概要、そして全社的なトピックス、および決算関係に関する説明をいたします。DX 推進事業分野は担当取締役の永田が、そして教育研修事業分野は担当取締役の尾上が説明させていただきますので、よろしく願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





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	1億8,052万6,450円	
従業員数	193名	外パート・アルバイト 21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

© 2023 FCE Holdings Inc.

※ 2023年9月30日現在 3

まずは、簡潔に会社概要を説明いたします。

私たちの存在目的を意味するパーパスは、「チャレンジあふれる未来をつくる」でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



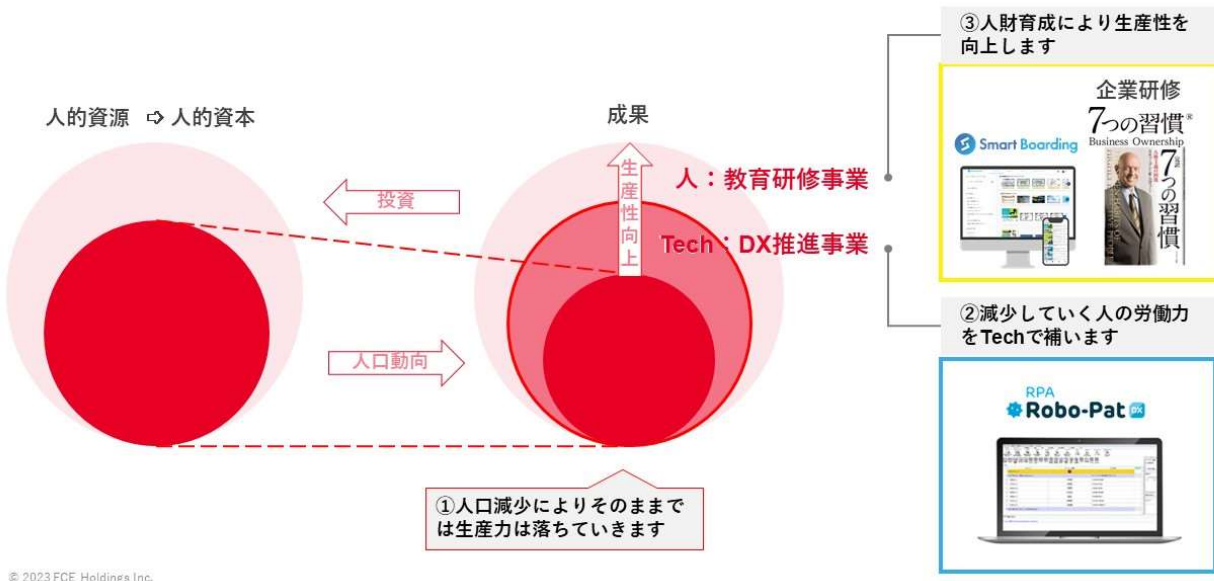


そのパーパスを実現するためのミッションが、「『人』×『Tech』で、人的資本の最大化に貢献する」でございます。よって私たちは、ヒューマンキャピタルマキシマイザーを標ぼうしているわけでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する



スライドの図で、ミッションと私たちが展開する事業領域の関係性を説明させていただきます。

もう皆様もご存じのとおり、今後、人口減少によって不足していく労働力をどのようにカバーしていくのが、重要な社会課題となっています。これらを放置すれば、日本の生産力は落ちていくばかり。私たちは従前から、人をコストと捉える人的資源という捉え方ではなくて、人の能力やスキルを人的資本と捉え、その最大化に向けた事業を展開してまいりました。

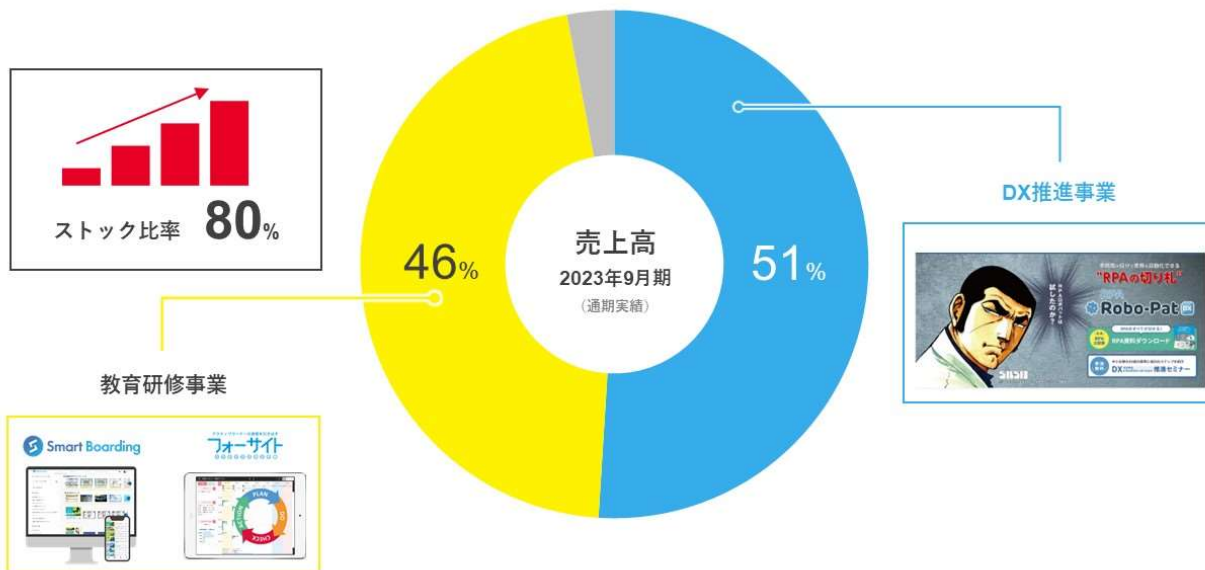
人口減少による生産力の低下を回避するには、人的資本への投資と、その不足分を解決するソリューションへの投資の二つが必要だと思っています。私たちはDX推進事業によって人的資本の不足をテクノロジーでまず補い、さらに教育研修事業によって、人的資本への投資を支援することで、生産性の向上を実現してまいります。

生産性が高まっていけば、さらに人的資本やソリューションへの投資の余力ができてくるわけですので、投資を継続することでさらに生産性が高まる。そんな好循環をもって、人的資本の最大化に貢献してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

事業ポートフォリオ



事業ポートフォリオです。教育研修事業からスタートした私たちではありますが、いまやDX推進事業の売上に占める割合が、50%を超えてまいりました。もちろん今後も教育研修事業も拡大はしていきますけれども、DX推進事業の占める割合が大きくなっていくのではないかと想像しています。またストック売上も全体の約80%になってきて、安定性が大変増している状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

株主優待制度の新設

当社株式への投資の魅力を高め、中長期的に株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的として株主優待制度を新設しました。

対象となる株主様の保有単元数に応じてプレミアム優待倶楽部のポイントを進呈いたします。ポイント数に応じて、5,000種類以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

【進呈条件】

2023年以降、毎年9月末日の株主名簿に、3単元(300株)以上保有する株主様として記載されること

※1単元の株式数=100株

FCE Holdingsプレミアム優待倶楽部

<https://fce-hd.premium-yutaiclub.jp/>

【株主優待ポイント表】 (1ポイント≒1円)

保有株式数	進呈ポイント数
300株～399株	4,000
400株～499株	5,000
500株～599株	7,000
600株～699株	15,000
700株～	40,000

ポイントで交換できる商品(例)



© 2023 FCE Holdings Inc.

8

では、次に2023年9月期第4四半期のトピックスについてお話ししてまいります。全て合わせまして、六つあります。

まず一つ目、当社株式への投資の魅力を高めることを目的に、株主優待制度を新設しました。対象となる株主様の保有単元数に応じて、プレミアム優待倶楽部のポイントを進呈してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

RPA「ロボパットDX」 ヤマダデンキとパートナー契約締結

ヤマダデンキでは子会社も含めて全国に185拠点の法人営業所を展開。
各地域の企業様に対し、RPA「ロボパットDX」による業務の自動化による生産性向上と企業
のDXを戦略的に進めることができるデジタル人材の育成を推進します。



© 2023 FCE Holdings Inc.

9

二つ目です。今年の9月にヤマダデンキさんとRPAロボパットDXのパートナー契約の締結をし、そしてリリースしました。ヤマダデンキさんでは、子会社も含めて全国に約185拠点の法人営業所を展開していらっしゃいまして、当社のRPAロボパットDXの販売代理店となっていて、各地域の企業様に対して販売をしていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

🌟 スポンサー契約を締結

「7つの習慣セルフコーチング」研修実施を始めとする支援や、共同でのプロモーション活動を展開してまいります。

The graphic features the FCE logo at the top center. Below it, two boxes represent the partner organizations. The left box is for CyberAgent Legit, a professional dance team, with a quote about their goal to be a representative dance team of the 21st century. The right box is for FENNEL Universe, a professional esports team, with a quote about their mission to be the largest esports team in Japan. Below these boxes, two red arrows point to their respective partnership goals.

FCE
Franchise of Creative Entrepreneur

CyberAgent Legit
サイバーエージェント発プロダンスチーム
『21世紀を代表するダンスチームになる』という想いのもと、プロダンスリーグ「D.LEAGUE」をベースにダンスを通して挑戦、進化をし続けるチーム

FENNEL Universe
FENNELが運営する学生ゲームコミュニティ
「eスポーツに熱狂を。」をミッションに掲げ、日本最大規模のゲーミングベースを横浜に構えるプロeスポーツチーム
国内最大の学生ゲームコミュニティ「Universe」を運営

**「チャレンジあふれる未来」の共創に向け
プラチナスponsor契約を締結**

**お互いの強みを活かし、若年層のeスポーツ分野での
更なる挑戦を支援するためにSponsor契約を締結**

© 2023 FCE Holdings Inc.

10

三つ目です。CyberAgentのプロダンスチーム、CyberAgent Legit、およびFENNELが運営する学生ゲームコミュニティ、Universeとのスポンサー契約を締結しました。われわれのパーパスであるチャレンジあふれる未来の共創であったりとか、さらなる挑戦を支援したい。そんな思いから、スポンサー契約を締結させていただいたことが背景にあります。

7つの習慣セルフコーチング研修でのご支援をさせていただいたり、共同でのプロモーション活動を展開してまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



AIプロンプトプラットフォーム 「Chat FCE」 事業の開始

Chat FCE事業は、FCE Holdingsが生成AIを活用し、月額定額で提供するプロンプトエンジニア育成サービスです。

監修：「シェンスケ式」として国内プロンプトのノウハウ発信に定評のある林 駿甫氏、ChatGPT研究所の石川 陽太氏



© 2023 FCE Holdings Inc.

11

四つ目です。新規事業として、AIプロンプトプラットフォーム、Chat FCEの展開を開始します。プロンプトとは皆様ご存じだと思いますけれども、生成AIへの指示、命令文のことです。その質の高さが生成AIのアウトプット、回答の質を決めます。

昨年末 Chat GPT をはじめとする生成AIが登場したことによって、世の中は急速に進化したといわれるまでになりました。これからの時代、特に生産人口が減少に向かっていく日本においては、こうした生成AIを使いこなせる人材が育成できるか否かが、企業の労働生産性を大きく飛躍させる。そんな岐路になるのではないかなと考えました。

そこで当社では、全社員プロンプトエンジニアの時代がやってきたというコンセプトを掲げまして、さまざまな職種の方々が生成AIを使いこなして、生産性向上を実現するための事業としまして、AIプロンプトプラットフォーム、Chat FCEの展開を開始しました。

予定価格は月額3万円で、ID30名分を基本にしています。そしてそこから、30名からプラス1名追加につき、月額100円の追加になります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



IBJ(東証プライム企業)と業務提携を締結

世界的ベストセラー『7つの習慣』をベースとした『7つの習慣セルフコーチング 婚活編～まずは自分を好きになる～』の検定講座を結婚相談所IBJメンバーズに対して開講。

「セルフコーチング（自己対話力）」を通して、結婚に対する価値観を明確にすることで、理想の相手とのマッチングをご支援するとともに、会員一人ひとりの主体性を高め成婚率の向上を目指します。



IBJサービス利用者
約80,000人

※：株式会社IBJ（東京証券取引所プライム市場上場、証券コード：6071）
婚活業界のリーディングカンパニー。ITプラットフォームを活用したIBJ独自のシステムと、人だけが提供できるハズオンサービスの両軸で、お客様のライフスタイルや婚活フェーズに合わせたサービスを提供。

© 2023 FCE Holdings Inc.

12

五つ目です。婚活マーケットの最大企業であるIBJさんと提携し、7つの習慣セルフコーチング婚活編検定講座を、結婚相談所IBJメンバーの方々を開講しました。7つの習慣セルフコーチング検定講座は、7つの習慣の内容をベースにしたものです。セルフコーチング、いわゆる自己対話力を高めることによって、主体性を育むものなんですね。その内容を婚活をする方向けにアレンジしました。

理想の相手とのマッチングをご支援するとともに、会員1人1人の主体性を高め、成婚率の向上を目指してまいります。

このプログラムがベースとなった、7つの習慣セルフコーチング検定講座アソシエイツの定価は1万3,000円です。IBJさんのサービスの利用者は、現在約8万人といわれています。そして毎年4万人が新規の利用者となります。将来的には利用者全員の提供を、IBJさんと一緒に目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





『7つの習慣セルフコーチングfor athlete』の展開

世界的ベストセラー『7つの習慣』をベースとした『7つの習慣セルフコーチング for athlete』の研修を実施しています。

今後は学校へも展開してまいります。



© 2023 FCE Holdings Inc.

13

また、教育研修事業のところで詳しく説明させていただきますけれども、7つの習慣セルフコーチング検定講座を国民的検定にしようというチャレンジを始めます。10年後に1,000万人の検定合格者を目指そうと、ちょっと大風呂敷を広げているんですけども、よってさまざまな領域に対して、今、お話を聞いて大変な関心を持っていただいている状況です。

婚活の方々向けに続きましてアスリート向けも完成しておりまして、今後学校のスポーツコースや部活動を対象に営業活動を始めてまいります。

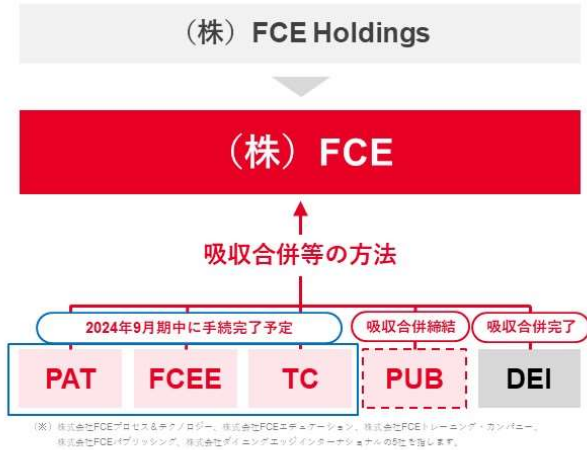
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



純粋持株会社制度解消の進捗状況

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パブリッシングは合併契約をしました。



© 2023 FCE Holdings Inc.

目的

- ・ 事業間のシナジーをより大きく生み出す
- ・ 人材交流の活性化・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：9月15日合併契約締結、11月1日合併
- ・ PUB：11月13日合併契約締結、
2024年1月1日合併（効力発生）

※ グループ経営事項への直接の影響はありません。 14

六つ目です。2024年9月期中をめぐりに、ホールディングス制を解消することの検討を開始しています。ダイニングエッジインターナショナル、およびFCEパブリッシングは合併契約をしました。ほかのグループ会社も、随時合併してまいります。

ホールディングス制度を解消することによりまして、より大きな事業間シナジーと人材交流の活性化、そして施策遂行のスピードが今まで以上に加速することを期待しています。また大きなコストダウン効果にも寄与します。詳細につきましては決定次第、順次お知らせしてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





商号変更及び定款の一部変更並びに公認会計士等の異動

今月22日にお知らせとして開示した事項

(2023年12月27日開催予定の第7回定時株主総会にて付議する事項)

商号変更及び定款の一部変更

- 商号変更：
HD制度の解消により、社名を株式会社FCE Holdingsから株式会社FCEへと変更いたします。
- 定款の一部変更：
各事業会社がHDに加わるため、HDの定款に各社の事業内容を記載するものです。

公認会計士等の異動

- 概要：
 - ・就任：八重洲監査法人
 - ・退任：EY 新日本有限責任監査法人
- 理由：
当社の事業展開に見合った監査対応と監査費用の相当性を考慮して総合的に検討した結果、新たに八重洲監査法人を会計監査人として選任するものです。

© 2023 FCE Holdings Inc.

※ グループ監査報酬への直接の影響はありません。 15

最後にお知らせです。2023年12月27日に開催予定であります、第7回の定時株主総会での議案の一部です。

一つ目は、商号変更および定款の一部変更になります。先ほどお話ししましたとおり、ホールディングス制度の解消によるものでございまして、社名変更と定款を一部変更するものです。株式会社FCE Holdings から株式会社FCE になります。

二つ目は、公認会計士等の異動になります。現在の監査法人である EY 新日本有限責任監査法人さんから、新たに八重洲監査法人さんに変ります。これによりまして、年間の監査報酬が4割近く減少する見込みでございまして。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





2023年9月期 通期 | 決算概要

売上高

第4四半期の売上高は前年同期比で13.4%の増収、累計で11.2%の増収

経常利益

第4四半期の経常利益は前年同期比で113%の増益、累計で26.5%の増益を達成

通期実績

ストック型ビジネスの積み上がりによる増収増益により、ほぼ予想通りの着地

	2022年9月期		2023年9月期					
	4Q (7-9月)	通期	4Q (7-9月)	通期予想	通期	前年同期比 (3か月)	前年同期比 (通期)	予想比 (通期)
売上高	906	3,753	1,027	4,059	4,174	+121 (+13.4%)	+421 (+11.2%)	+115 (+2.8%)
営業利益	△14	454	0	578	581	+15 (+101.9%)	+127 (+28.1%)	+3 (+0.7%)
経常利益	△16	454	2	560	575	+19 (+113.0%)	+120 (+26.5%)	+15 (+2.8%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	△5	299	△54	370	318	△49 (—)	+19 (+6.6%)	△51 (△13.8%)
経常利益率	△1.9%	12.1%	0.2%	13.8%	13.8%	+2.1%pts	+1.7%pts	0%pts

© 2023 FCE Holdings Inc.

※ 単位：百万円（百万円未満切捨て） 17

では続きまして、2023年9月期の業績、および2024年9月期の業績予想についても説明いたします。

2023年9月期、通期決算の概要です。売上高、営業利益、経常利益ともに前年比増となりました。通期累計で売上高41億7,400万円、営業利益5億8,100万円、経常利益5億7,500万円、純利益3億1,800万円。経常利益は前年同期対比で26.5%増となりました。

特に第4四半期の3カ月の前年同期比におきましては、売上高13.4%の成長、利益は100%以上の成長を実現しました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

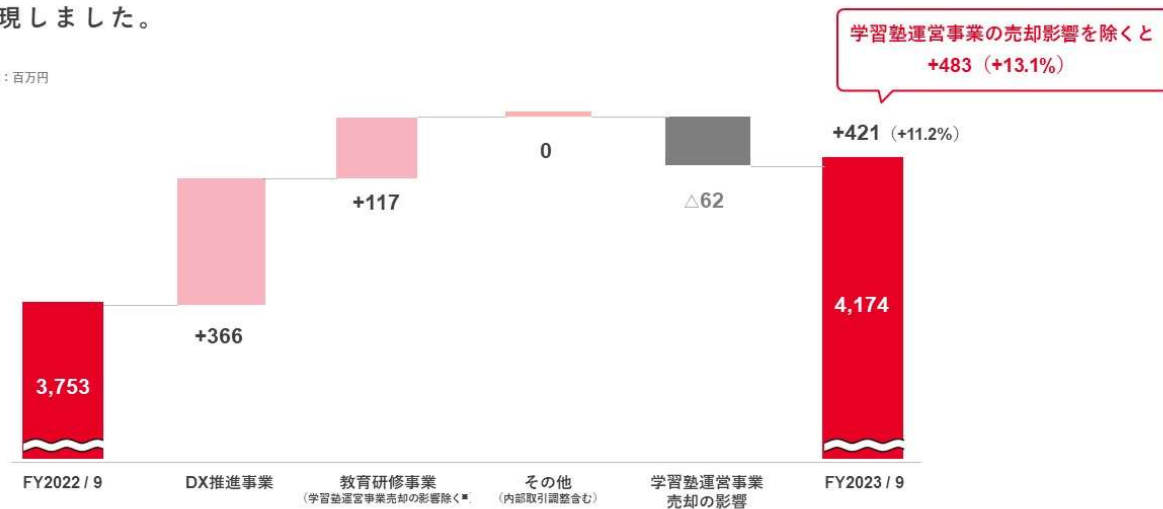




2023年9月期 通期 | 売上高

学習塾運営事業の影響による減収はありましたが、教育研修事業とDX推進事業ともに増収を実現しました。

単位：百万円



© 2023 FCE Holdings Inc.

※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高 18

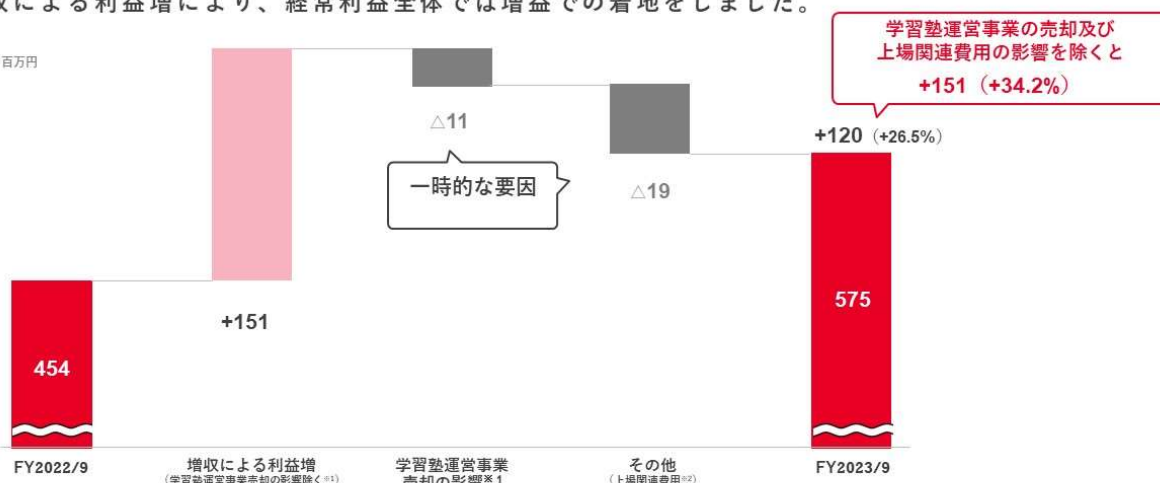
通期累計の、売上高の前年同期比のグラフです。全体としては前年同期比で4億2,100万円の増収、成長率は11.2%となりました。2022年1月に譲渡した学習塾運営事業売却の影響がありましたけれども、それを除く教育研修事業は増収。そしてDX推進事業も順調に売上を伸ばすことができました。



2023年9月期 通期 | 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ていましたが、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をしました。

単位：百万円



© 2023 FCE Holdings Inc.

※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高

※2：2023年9月期第1四半期において室外費用で計上された新株上市費用、目録見本の作成・印刷費用や証券会社に支払った一括費用等

19

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



通期累計の経常利益の前年同期比のグラフです。全体としては、前年同期比で1億2,000万円の増益となりました。学習塾売却の影響と上場関連の一時費用の影響を除きますと、全体としてはプラス1億5,100万円、34.2%の増益となりました。

バランスシートの概況

	2022年9月末	2023年9月末	増減 (前年度末22/9比)	
現金及び預金	1,387	2,247	+859	IPOの自己株式処分等もあり、現金及び預金は+859百万円
その他流動資産	540	635	+94	
流動資産合計	1,928	2,882	+954	売掛金 +58百万円
固定資産合計	310	415	+105	
資産合計	2,238	3,298	+1,059	
負債合計	1,435	1,593	+157	未払金 + 27百万円 契約負債 + 22百万円 賞与引当金 + 27百万円 株主優待引当金+ 11百万円
株主資本	789	1,688	+898	
うち自己株式	△434	-	+434	
その他純資産項目	12	15	0	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)
純資産合計	802	1,704	+901	
負債純資産合計	2,238	3,298	+1,059	
自己資本比率	35.8%	51.6%	+15.8% pts	

© 2023 FCE Holdings Inc.

※ 単位：百万円（百万円未満は切り捨て） ※ 2023年9月末時点 20

次に、2023年9月末時点でのバランスシートの状況です。2022年9月末の残高との対比になりますけれども、現金および預金はIPOによる自己株式の処分等によりまして、プラス8億5,900万円となり、22億4,700万円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- 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好調で着地
- 売上高は導入社数に伴い積み上がるため、今後も四半期毎に通増する見込み
- RPAロボパットDXの導入社数は2023年9月末時点で1,192社に到達



© 2023 FCE Holdings Inc.

21

事業セグメント別の業績実績です。DX推進事業は、前年同期比プラス20%の成長となりました。売上高は導入社数に伴い積み上がっていくために、四半期ごとに通増してまいります。DX推進事業の説明の際も触れますけれども、ユーザーが選ぶ最強ITツールランキング2023というランキングで、ナンバーワンを獲得しまして、大変営業がしやすくなり、業績も大変好調なまま、23期は終わりました。

グループ全体に占める売上の割合が通期見込みで半分以上となりまして、これからもグループの成長を引っ張っていく見込みです。なおRPAロボパットDXの導入社数は、2023年10月末時点で1,200社を突破しました。

サポート

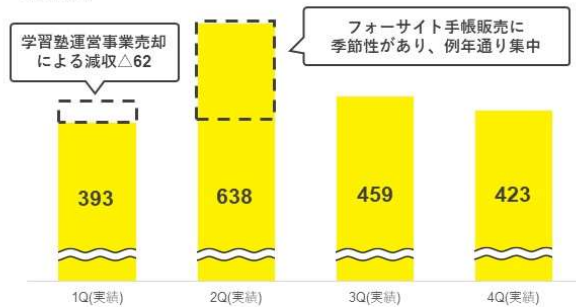
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- 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、今後も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



教育研修事業です。教育研修事業は、売上高は第1四半期に学習塾運営事業売却によりまして売上減少がございましたものの、その後、順調に昨対比プラスを継続しております。学校向けフォーサイト手帳の販売は例年どおり、第2四半期に順調に積み上がりました。Smart Boardingは、導入企業の増加に伴い積み上がってまいります。これも四半期ごとに遡増していく結果、2023年9月末には607社の導入企業を達成しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年9月期 業績予想

- ・売上高は前年同期比で増収を見込む
- ・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

	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	
	実績	実績	予想	前年同期比
売上高	3,753	4,174	4,464	+290 (+7.0%)
営業利益	454	581	702	+120 (+20.7%)
経常利益	454	575	700	+124 (+21.6%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	299	318	450	+131 (+41.1%)
経常利益率	12.1%	13.8%	15.7%	+1.9%pts

© 2023 FCE Holdings Inc.

※単位：百万円（百万円未満は四捨五入） 23

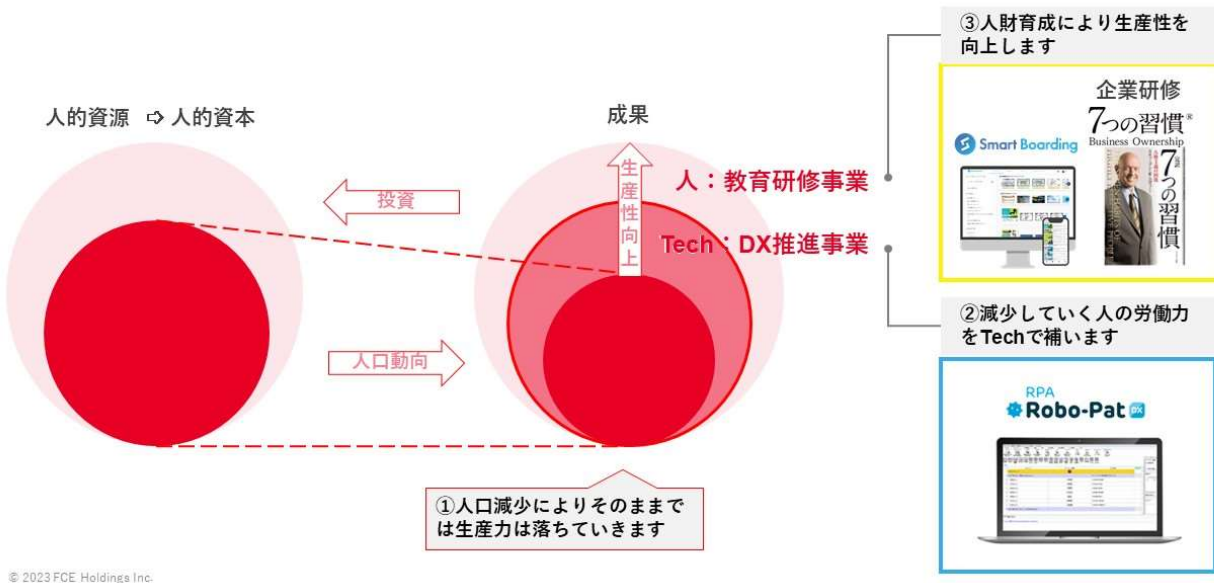
次に、2024年9月期の業績の予想です。今年の5月に発表した中期経営計画の数値のとおり、売上高は44億6,400万円を計画しております。また経常利益は7億円を計画します。売上高経常利益率も15.7%と、前年の13.8%から1.9ポイントの向上を見込んでまいります。

続いて、DX推進事業の成長戦略を担当役員の永田が発表いたします。では永田君、お願いします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

人的資源減少 ⇒ 「人」 × 「Tech」 で、人的資本の最大化に貢献する



永田：それでは続いて DX 推進事業の成長戦略を、担当役員の永田が発表いたします。

まず冒頭に、人的資本の最大化の図における DX 推進事業の位置づけをご説明します。日本社会の人口減少により、このまま何もしなければ企業は不足する人的リソースの分、出せる成果は少なくなり、生産性は減少していくことになります。

私たちの DX 推進事業におきましては、このまず不足する人的資本をテックにより物理的に補う貢献と、そのプロセスにおいて企業内にデジタル人材、DX 人材が育成され、さらなる生産性向上につながっていく位置づけです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



© 2023 FCE Holdings Inc.

26

RPA ロボパット DX は、純国産 RPA として 2017 年 10 月にリリースしてから、早 6 年が経ちました。ロボティックプロセスオートメーションとはその名のとおり、ソフトウェアのロボットにあらかじめ手順を設定することで、ロボットが皆さんの代わりにパソコンを操作し、業務を行ってくれる技術です。

ユーザーはパソコンにソフトウェアの RPA ロボパット DX をインストールして、ライセンス認証を行うことで、簡単に利用できるようになります。ライセンス形態は基本的にパソコン 1 台 1 ライセンス、料金はひと月 12 万円。月ごとの契約で、サブスクリプションモデルを提供しております。先ほど石川からございましたが、導入企業数は 1,200 社を超えまして、既存の導入企業からの追加ライセンス発注も順調に獲得できております。

ロボパットは全社、全部署が一斉に導入するケースよりも、まず一部の部署で導入し、そこから複数の部署に広がっていくパターンが多く、まさに顧客企業において DX の全社展開に成功している途上といえます。

継続率を示すチャーンレートも引き続き 1% 台で、順調に推移しておりますので、ベースの収益がしっかりと積み上がり、強い収益体質につながっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

RPA「ロボパットDX」の外部評価



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 (ボクシルサーズ)」/2023年3月7日)

© 2023 FCE Holdings Inc.

27

そして今年の5月に発表されました、ITreview Best Software in Japan2023、通称『ユーザーが選ぶ最強ITツールランキング』なんですけれども、ロボパットDXはRPAのみならず、オールジャンルでのITツール、7,300以上もの製品の中で第1位を獲得することができました。これもひとえにユーザーの皆様のおかげでございます。

トップ10には弥生会計さんとか、今話題のNotion、Zoomさんとかクラウドサインとか、そうした錚々たるツールがランクインする中で、ユーザー目線でそれらを上回る高評価をいただけたことは、本当にありがたい限りであります。そして改めて、顧客企業の皆様に感謝いたしております。

またBOXIL SaaS AWARDでも先日、2年連続でRPA部門第1位をいただきました。そしてこれも2年連続で、導入事例セクションで今年は医療・製薬業界部門でも第1位をいただくことができました。

ITツールの中でもこうしたご評価をいただけている要因を考えると、その秘訣はまさにFCEグループの強みであり、ならではの特徴の中にあると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

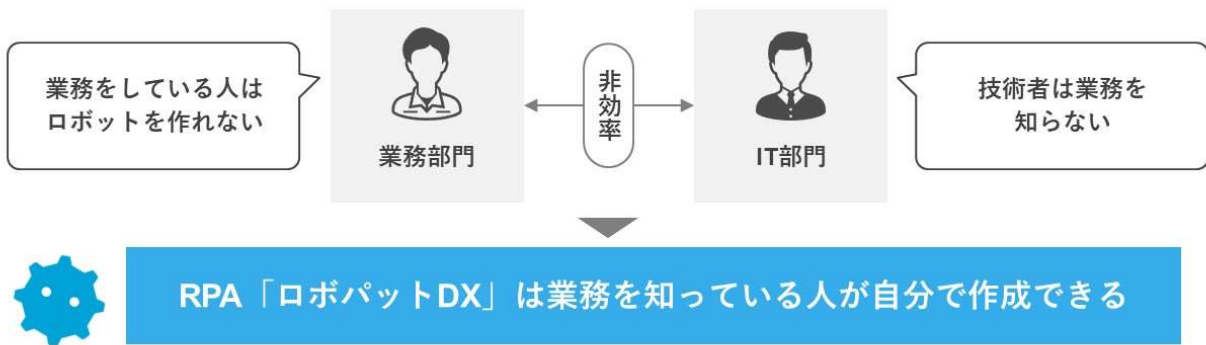


パーソナルRPA

【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



© 2023 FCE Holdings Inc.

28

と申しますのも、これまで従来のRPAにおいては、ITスキルやプログラミングの知識を持っている人が、ロボットをつくるのが前提になっていました。しかし、それでは業務について知らない人がその業務をやるロボットをつくることになり、その構造自体が非常に効率が悪いので、RPAの活用は限定的になっていました。

ロボパットはその構造的な問題を、RPAをパーソナルなものにするコンセプトで解決しました。企業において、RPAで自動化する対象となるような事務作業は、実はその業務のやり方自体が日々変化しています。例えば帳票が年度に応じて少し変わったりとか、管理表の項目が増えたり、基づく法令がちょっと変わったり、そういう変化が常に行われていくんですね。

ですのでRPAを活用していく上で、1度ロボットをつかって業務自動化を行ったとしても、そのロボットを継続的に修正することが大前提になってきます。しかしRPAの活用がうまくいっていない企業の多くは、導入時こそ外部のエンジニアやRPAメーカーのサポートを受けてロボットを作成したものの、それ以降、自分たちで業務自動化を進めることができず、業務フローが変更されたときにロボットの修正がなされずに、結局塩漬けになってしまう状況に陥っています。

ロボパットDXにおいては、日々業務を行っている人自身がロボットを作成していますので、当然業務の変更に応じてロボットを簡単につくり直すことができます。よくRPA導入前に検討されている企業から、業務が変わってしまうと、ロボットは作り直しになってしまいますよねという質

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





間をいただきます。そのとおりなんですね。だからこそロボパットのよう、RPAは自分たちで使いこなせるパーソナルなものでなくてはなりません。

RPA導入を検討している方々は、ほかのRPAでは自分たちでロボットを作成、修正できるイメージがないので、それだとせっかく業務自動化をしても、すぐに使えなくなってしまうんじゃないかという不安な気持ちをお持ちなんですね。しかしロボパットは、そこをクリアしていると。その点を1カ月のトライアルなどを通じて、ロボパットは自分たちで使いこなせるものだと実感していただくことによって、その不安を払しょくし、ご導入いただいている状況であります。

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」 	その他従来のRPA 
<input checked="" type="checkbox"/> 各パソコンで利用可能	<input type="checkbox"/> サーバーなど専門的なシステム環境が必要
<input checked="" type="checkbox"/> プログラミングの知識は不要	<input type="checkbox"/> プログラミングの知識が必要
<input checked="" type="checkbox"/> ユーザーが自分でロボットを作成できる	<input type="checkbox"/> 業務を直接担当していないIT部門がロボットを作成
<input checked="" type="checkbox"/> 業務に応じて自分でロボットをカスタマイズできる	<input type="checkbox"/> 業務変更に対してタイムリーに修正ができない

© 2023 FCE Holdings Inc.

29

ロボパットDXはこのように従来のRPAと違い、徹底的にパーソナルな存在として使っていただく要素がそろっています。まとめますと大型なサーバーや重たい設備などが不要なく、パソコン単体で利用可能です。そしてロボットの作成にプログラミングの知識は全く不要であり、簡単なコツを覚えるだけで、誰でもロボットが作成できます。業務の変更に応じて、自分でタイムリーにカスタマイズすることもできます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。



© 2023 FCE Holdings Inc.

30

このような特徴がそろっていますので自分たちで使いこなしていただけるということですが、さらに大きな特徴として、ロボパットDXはほかにはない、ワンストップサービスで提供されるRPAというところにあります。

これはどういうことかと申しますと、RPAは単なるシステムとは違うわけですね。単なるシステムではなく、業務を改善するためのツールです。ですのでツールは使いこなすことができなければ、導入企業はその本来の目的を果たすことができない状況になります。

そこでロボパットにおいては、高い商品力とサポートでしっかりとお客様の導入の目的を果たし、満足を実現することができております。

まずは難しいプログラムの要素を徹底して排除した、分かりやすく使いやすいツールであること。そして私たちの研修ノウハウ、コンサルティングノウハウを生かした、丁寧なロボット作成方法の学習コンテンツや仕組み。そしてコンサルティングのノウハウをもって業務改善、組織改善を行うサポート。こうした要素をワンストップで提供している。これ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てるので、お客様の成果へとつながっている。

業界としては、ほかのRPAサービスではサポートが例えばロボットのつくり方までしかないなど、部分的にしか提供されていなかったり、それ以上のサービスを受けようとすると別料金がかかってしまうことが中心なため、どうしても不十分なサービス提供か、トータルコストが高くなってしまっていることが起こっています。

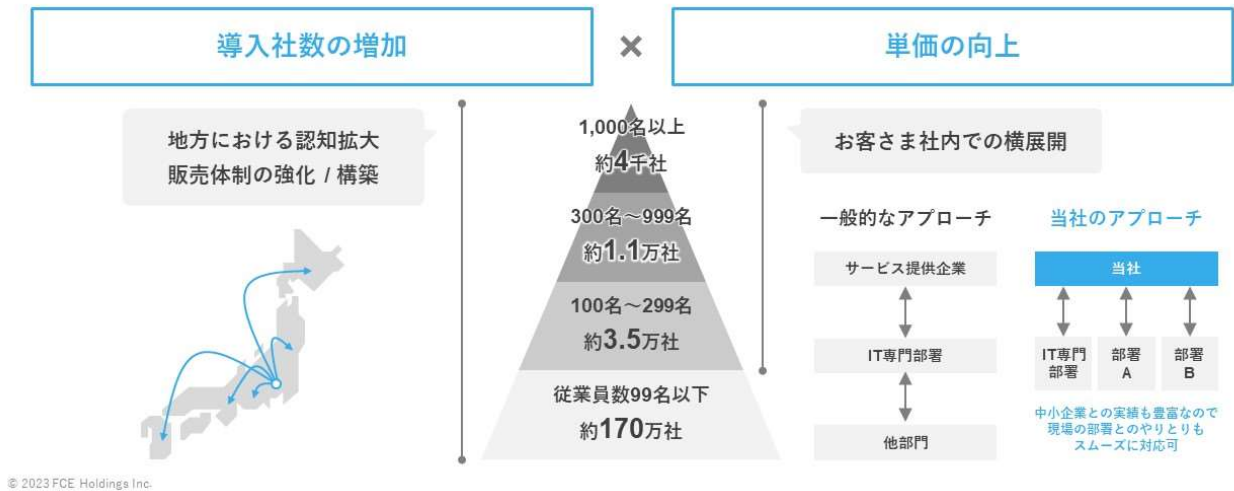
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

それに対し、ロボパットは全てライセンス料に含み、込み込みでワンストップで提供される体制が整っているため、トータルコストとしてもとても小さく、コストパフォーマンスとしても高い満足につながっているのではないかと考えております。

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。



繰り返しになりますが、現在おかげさまでロボパットの顧客企業は10月末現在で1,200社を超えました。その中身を見ても従業員数万人の大企業様から、社員お二人のみの法人まで、さまざまな規模、あらゆる業種に使っていただいております。

これは従来のRPAは従業員1,000名以上で、かつITリテラシーの高いごく一部の企業に利用が限られていた壁をロボパットが乗り越え、企業規模、業種を問わず、自社で本当に使いこなせるRPAになることを実現した状況といえます。

ロボパットはその使いやすさとサービスによって、日本企業約180万社、全てを対象としてお使いいただける状況ができているということです。

今後もさらに業種特化した連携や、地域密着の認知拡大を継続し、導入企業の中でDX推進サポートを行うことで、企業内での活用が広がり、LTVのさらなる拡大を続けてまいります。

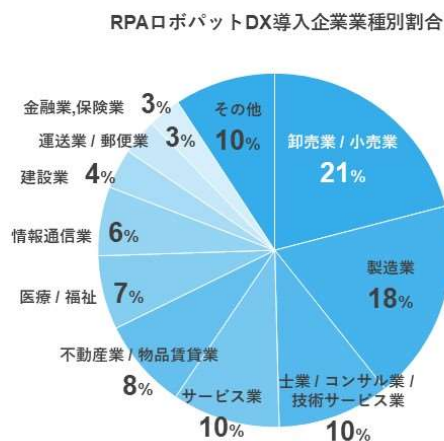
顧客が1,200社を超えている状態で、今回ITツールの中で第1位をいただけたことで、私たちの現在の商品開発、サポート、組織づくりのコンサルの方法が、顧客の開拓と満足の獲得を両立するものであることを確信いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

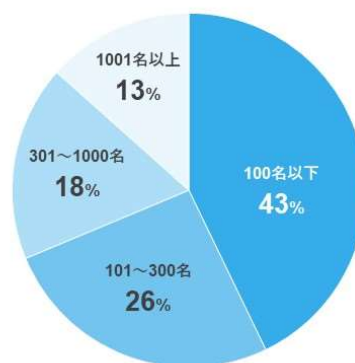
日本の大企業から中堅、中小企業まで、速やかに人的資本を補う手段としてのロボパットを提供する。そしてそのプロセスにおいて、顧客の人材価値を革新し、人的資本を強化することを実現してまいりますので、今後ご期待いただきたいと思います。

RPA「ロボパットDX」導入状況



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)

© 2023 FCE Holdings Inc.

32

ロボパットの導入企業種別の実績は、具体的にはこのグラフのとおりです。もともと企業数の多い小売業や製造業への導入に加えて、土業や医療業界においても実績が積み上がってまいりました。

導入企業規模は右のグラフのとおりです。大企業にもしっかりとご導入いただいている一方で、300名以下の企業で7割を占めるなど、エンタープライズのみならず、SMBの領域もしっかりカバーできている実績になっています。

特にこの300名以下の規模におけるRPAの導入は、大手IT企業やSlerさんにとって、あまり進出たくないマーケットでもあり、かつ後発のRPAメーカーにとっても効率的に導入サポートする体制を構築しにくい、しがたい領域ですので、ロボパットの強みが発揮されるマーケットとなっています。

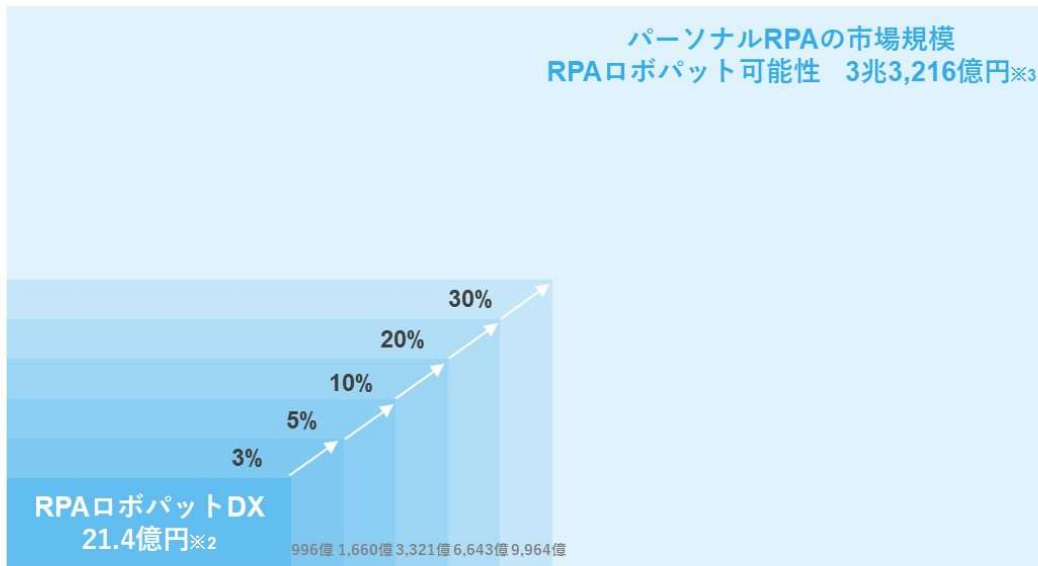
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





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推進率乗上げ
 ※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

33

ですから仮に日本企業 173 万社に、企業単価の月額 16 万円を年間に換算してかけると、パーソナル RPA の潜在的な市場規模はなんと 3 兆 3,200 億円程度あるといえます。この数字は少し大げさな数字であると思われるかもしれませんが、私たちはこのマーケットこそが従来の RPA 市場と認識されているやり方では攻略できない、いわばパーソナル RPA だからこそつくり出せる、開拓できる市場であると捉えており、それがロボパットの可能性であると考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。



今後の事業拡大戦略として、横展開をテーマに掲げさせていただいております。これはこれまでのところ、順調に進捗しております。

税理士事務所との連携や顧客紹介については、私たちと相互の理解が深まってきている様子がありますので、これから一気に拡大する兆しが出てきております。

また既にリリースでご報告させていただきましたが、kintoneを提供するサイボウズ社のオフィシャルプロダクトパートナーにも認定されましたので、よりツールとしての連携を深めてまいります。

また地方攻略は、青森銀行さん100%出資のあおり創生パートナーズ社との提携を行うなど、各地での展開が広がり始めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。
業界特化型シナリオセット販売スキームの展開を開始しています。



© 2023 FCE Holdings Inc.

35

特に税理士業界において先行しておりますが、高評価、高反響をいただいております。コメントなんかでいただいておりますのは、これまで税理士業務は専門性も高く、業務自動化なんて不可能だと思っていたと。しかし、まさかこんなやり方で解決できるとはと驚きの声をいただきましたり、また会計事務所、税理士事務所は今、深刻な人手不足、後継者不足に直面していると。そのためこうしたDXを進めていかなければ、業務継続すら難しくなると思ったという感想をいただいております。

このように業種特化することによって、より導入活用イメージをつけていただきやすいパッケージ化を進めて、ご提案してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



KMT研究所の事業譲受

FCEプロセス & テクノロジーは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しました。

取引の概要	相手先(譲渡会社)の概要
<p>■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</p> <p>■譲受価額：36,000千円</p> <p>■決済方法：現金決済</p> <p>■事業譲受日：2023年7月1日</p> <p>■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</p>	<p>■名称：株式会社KMT研究所(1998年10月設立)</p> <p>■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</p> <p>■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</p>

© 2023 FCE Holdings Inc.

36

さて、最後に新たな話題となりますが、23年9月期においてKMT研究所様から保有されていたデータベース事業と、その技術を譲受いたしました。



データベース事業

Pat Link DB

業務効率化の変遷

オペレーション（作業）	② システム・PCを操作する手作業をRPAにより自動化・効率化
業務システム、PCソフトウェア	① 大量の書類・伝票等の処理をITにより効率化
対象データ	データの取り扱い自体は非効率・俗人的なまま

課題	Pat Link DBにより、データ処理が効率化	
<p>スピード（処理速度） データ容量が肥大化したExcelファイルは更新にも保存にも時間がかかるクラウドのデータ編集作業は通信速度に依存</p>	高速処理を実現	容量が軽く、ローカルでも容易に活用可能
<p>管理の分散 同じデータでも部門毎に管理しデータ間の連携が取れていない担当者の個別管理が故、最新のファイル不明</p>	最新のデータ処理技術が安価で手に入る	脱Excel化を実現

© 2023 FCE Holdings Inc.

37

事業を譲受したデータベース事業、今後 Pat Link DB というサービス名で展開してまいります。本日はせっかくの機会ですので、私たちがこの DB 事業に取り組む背景を少しご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それはこれまでに RPA ロボパットを 1,200 社以上に導入していく、そのプロセスの中で分かってきた日本企業の課題と、顧客企業のニーズが背景にあります。ここ数年こそ DX という言葉がさかんに使われておりますが、もともとシステム等による IT 化自体は皆様もご存じのとおり、数十年前から進めてきているものです。

しかし、そのシステムを使った業務オペレーションに非効率的な部分があったり、結局システム化できずに手作業として残っている課題がありました。それをまさに DX 推進により、RPA ロボパットで人の代わりに担うことによって、多くの企業で業務効率化が進んできています。

こうしてシステム化、オペレーションの自動化が進んでいく一方で、それでも最後に残る効率化のボトルネックが顕著になってきた。それが実はデータ取扱いの部分なんです。特にデータの取扱いのいて、日本企業で問題となるのはこの 2 点です。それはスピード、処理速度の部分と、管理の分散という点なんですね。

例えばデータ容量が肥大化した重たい Excel を使われているパターンであります。それは更新するにも保存するにも、フィルターをかけるだけで時間がかかってしまう状態になっていたりします。

また人間の代わりにロボットが作業をやるにしても、ロボットは何分もの間パソコンの処理が砂時計でグルグルグルッと回っている間、ただ待っていることもあります。これは人間の時間を使っていない点ではまだましになってはいますが、それでも処理速度の問題で、全体の業務効率には改善に限界がきている場面に何度も出会いました。

こうしてデータ容量の重さやクラウド化による反動として、処理速度を犠牲にしている。そういった意味で、スピードにも大きな問題を抱えています。

次に管理の分散ですが、これは日本企業特有の Excel 文化であるために、同じデータであっても部門ごとにばらばらに管理されていて、全く連携されていない状況がたくさんあります。

例えば同じ社員、同一人物の情報なのに、労務で必要な情報と人事の評価で必要な情報、総務の社員管理に必要な情報等、目的とか部署が違えば、それぞればらばらに管理されていることがいくらかでもあります。

Excel においてはファイルをまたいでの検索はできませんし、そもそも自分が管理している Excel の情報以外は、どこにそれがあるのかすら分からない。更新するときにもデータが関連づけされていないため、それぞれの情報を更新したり、もしくは更新できずに古いままになってしまうことが起こり、ミスやトラブルのもとになっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



このように、日本においては単なる表計算ソフトであるエクセルを、簡易的なデータベースとして使ってきた歴史があります。これが Excel の限界を超えると、次のステップはアクセスだったり RDB の活用ということで、急激にハードルが上がってしまう。そのためにそれを踏み出せずに、いつまでも Excel に依存する状況が生まれてしまっています。

今回、私たちが獲得したデータベースの技術は、それらの課題を解決すべく、高速で容量も軽く、ローカルで簡単に安全に活用できるものです。この技術をより企業で活用しやすいサービスとして、また RPA ロボパットとの組合せで効果的に活用できるオプションとして、リリースしていく予定です。



Pat Link DBの特長

Excelでのデータ管理

相対的な位置によりデータの関連性を認識する

例) 同じ列に書いてあるから同じ会社の情報だとわかる

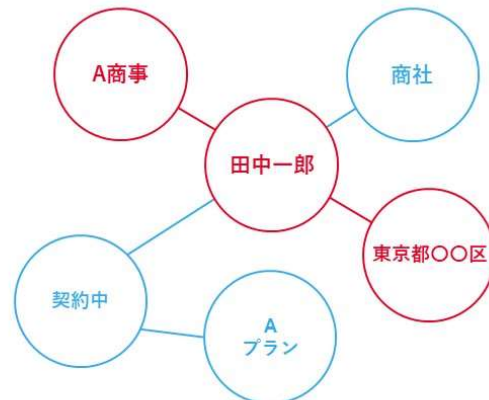
会社	代表	住所
A商事	田中一郎	東京都〇〇区
B商事	佐藤二郎	神奈川県△△市

© 2023 FCE Holdings Inc.

Pat Link DBでのデータ管理

各情報がオブジェクトとして関連付けされている

例) データの保管状態、並びに関わらず取り出せる



38

その Pat Link DB の特徴について、機能的な部分を少しだけご説明します。このスライドのとおり、これまでの Excel や RDB、リレーショナルデータベースにおける課題は、例えば Excel であれば、同じ行に書いてあるから A 商事の代表者はタナカさんだという認識ができます。しかしこの行がもし 1 行でもずれてしまうと、その認識は全く変わってしまうわけです。これはデータベースとして使っている Excel 自体が、あくまでも相対的な位置関係によって、データの関連性を判断している課題があるからです。

しかし Pat Link DB においては、一つ一つのデータがオブジェクトとして格納されています。そしてその関連性がお互いにリンクされているために、関連性を崩すことなく、必要な情報を必要なときに切り出して管理することができます。そしてこれが、なんと完全にローカル環境で高速に実行

サポート

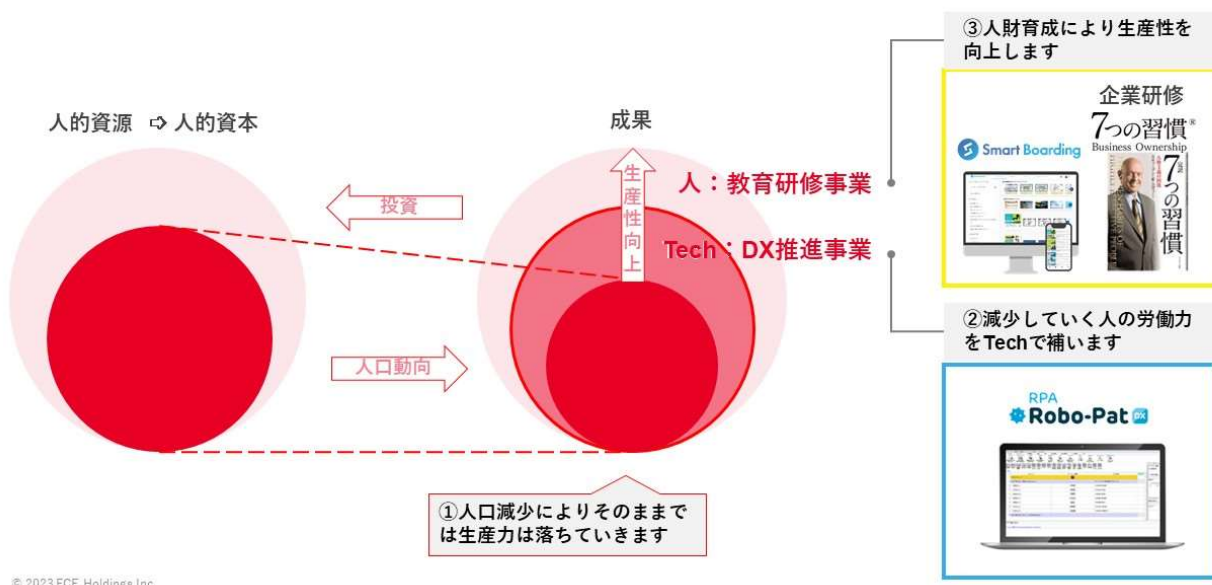
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



できる特徴を備えた技術です。これ自体が RPA ロボパットと高い親和性を持っていると考えておりますので、ぜひこの点においても今後の展開にご期待ください。

それでは私からの説明は以上とさせていただきます、教育研修事業においては担当する尾上からのご説明とさせていただきます。

人的資源減少 ⇒ 「人」×「Tech」で、人的資本の最大化に貢献する



尾上： それでは最後に教育研修事業につきまして、尾上から発表させていただきます。

「『人』×『Tech』で、人的資本の最大化に貢献する」。このミッションを実現する上で、不足する人的リソースをロボパットを中心とするテックで補い、教育により人の持つパフォーマンスの最大化を図っていきます。この人の生産性向上を図る上で重要なパーツとなるのが、7つの習慣研修や Smart Boarding 事業です。

子ども向けの教育事業は、堅調に推移しております。本日は成長戦略という点で、Smart Boarding を中心にご説明させていただき、最後に教育事業のトピックスについても触れさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



© 2023 FCE Holdings Inc.

41

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

Smart Boarding は端的にいいますと、転職者即戦力化プラットフォームです。もちろん新入社員も含みます。単なる E-ラーニングではなく、LMS はもちろん連動したリアルの研修もご用意しておりまして、それぞれ自社のコンテンツの実装も可能となっております。それゆえに、階層ごとや個人の最適な学習メニューを組むことができます。まさにワンストップで、育成から管理まで完結できるものであります。

従来の採用した人材の即戦力化、エンゲージメントを高めて離職を防止するニーズに加えて、最近ではリスキングによる教育ニーズの高まりもありまして、順調に導入先が増え、今では 600 社を超える導入数になっております。

サポート

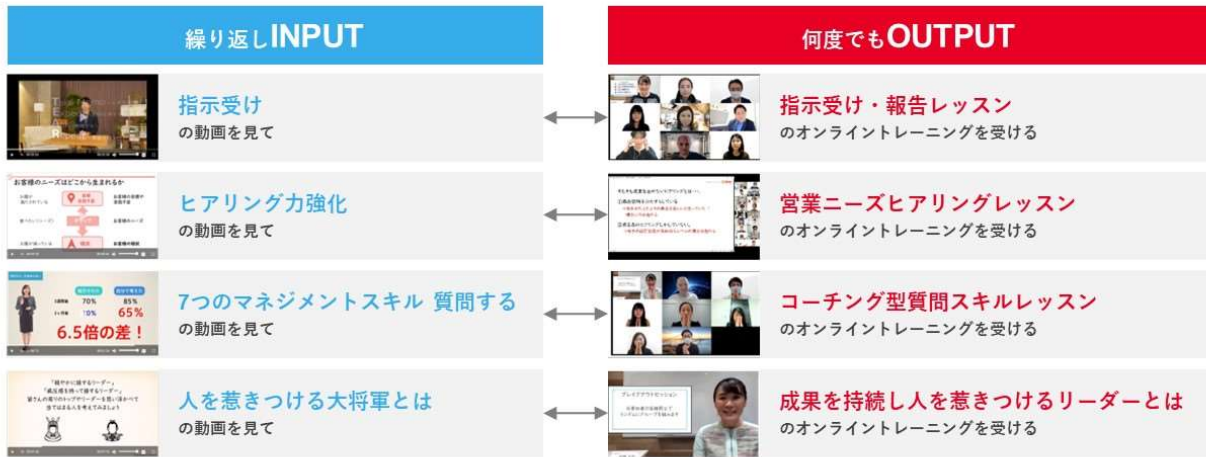
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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。



© 2023 FCE Holdings Inc.

42

先ほど申し上げたリアル研修ですが、このようなかたちです。動画でインプット、ライブでアウトプットの2段階で早期の育成を図ることが可能です。今、このライブレッスンに関しましては、月間3,000人もの方が常時参加いただいております。まさに人材育成の仕組みとして皆様にご活用いただいております。



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**



<p>BOXIL SaaS AWARD 2021 Autumn 人事・給与部門受賞</p>	<p>BOXIL SaaS AWARD 2022 人事・給与部門受賞</p>	<p>BOXIL SaaS AWARD Autumn 2022 eラーニング部門 「Good Service」受賞</p>	<p>BOXIL SaaS AWARD Autumn 2023 eラーニング(システム)部門 「Good Service」受賞</p>
---	--	---	---

© 2023 FCE Holdings Inc.

※ BOXIL SaaS AWARD (ボックス・サー・アワード) は、スマートキックアップ株式会社運営のSaaS口コミサイト「BOXIL SaaS」が最も評価されているSaaSを表彰するイベントです。SaaS別にも表彰するために、3月4日と「SaaSの日」スマートキックアップが独自に定めた記念日とし、2019年3月より表彰開始しています。

43

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続いては、お客様からの評価についてです。BOXIL SaaS AWARD でも人事・給与部門、eラーニング部門で連続受賞をいただいています。大変ありがたいことに、2023年の受賞もいただきました。2021年から3年連続となっております。その結果チャーンレートも1%台と、大変低い水準を保つことができいております。

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—景観タイプ別」（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—世界の需要動向と機会の見通し2022-2031年」（2022年8月24日発表）
© 2023 FCE Holdings Inc. ※1ドル=140円換算、CAGR：年平均成長率

44

次に、Smart Boarding が属する市場についてです。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の予測評価を提供する調査レポートが、2022年8月に発刊されております。これによりますと、世界のセールストレーニング、およびオンボーディングのソフトウェア市場は、2021年に40億ドルでした。これから2031年までに、90億ドルにまで達すると予測されております。まさにこの間、年間平均成長率で約7%拡大し続けると予測されている、大変期待が持てるマーケットであります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



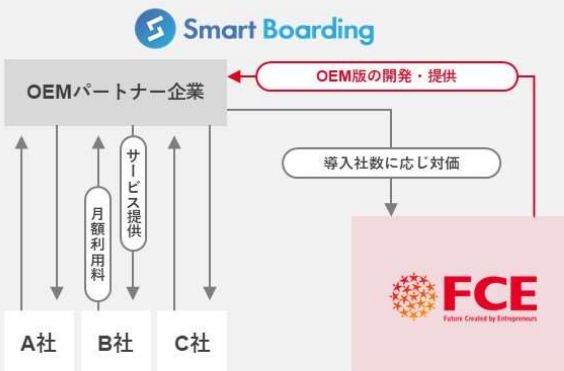
Smart Boarding 拡大戦略の進捗

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

© 2023 FCE Holdings Inc.

45

Smart Boarding の成長戦略といたしまして、今は直販だけではなくて OEM パートナーを拡大してまいります。今現在 45 社まで拡大、お問合せのほうも数多くいただいております。これらの OEM パートナーが増えている理由なんですけれども、独自の専門コンテンツは持っているけれども、提供する効果的なプラットフォームに関しては持っていないんだよねと。またそのプラットフォームも、動画提供だけなら他社のサービスでもあるんだけれども、オンライントレーニングとか 1on1 が実施できる仕組みはほかにないものですと。

また専門コンテンツだけではコンテンツ数が足りないがゆえに、一時的な利用で終わってしまうリスクも高い。Smart Boarding の中にある豊富なコンテンツを使えることによって、自社の商品レベルが高まると。こういうお声をいただいております、OEM パートナーが拡大してまいります。

また商品改善の視点におきましては、他の HR サービスのシステム連携の強化を行っていきまして、さらなる販売ターゲットの拡充を視野に入れております。

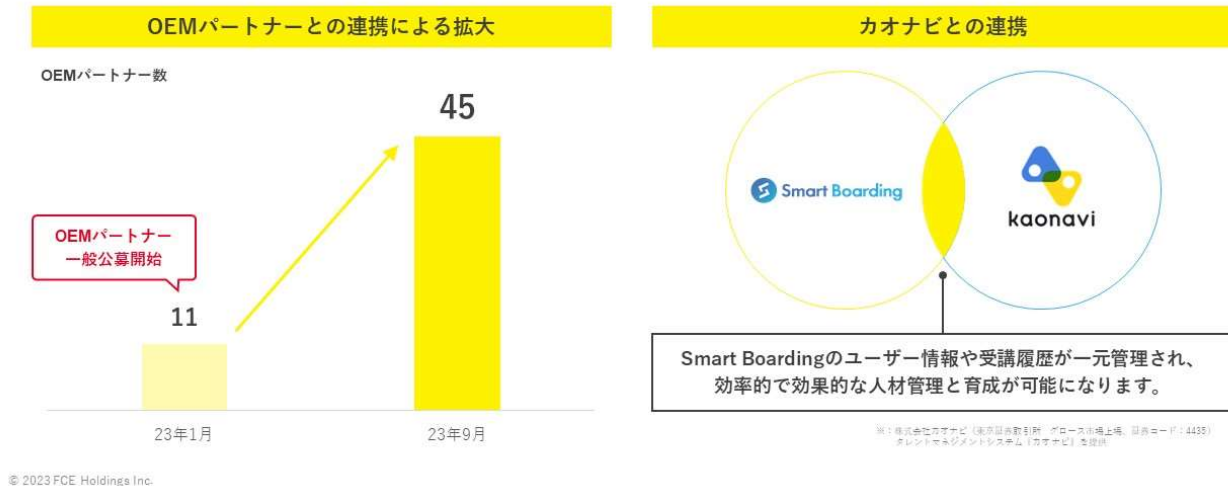
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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（東証グロース企業）と連携を開始しました。



実際の OEM パートナー、導入先も好調でして、OEM の 1 社がいきなり 25 社以上、一気に受注するとか、活発な動きも出てきております。補助金事業を行っている会社とタッグを組んだことによりまして、そこからの紹介に関しましても複数社、既に発生しております。

また今後は、さまざまなタレントマネジメントシステムとの連携を図ってまいります。こちらは本日プレスリリースも出させていただいておりますけれども、東証上場企業のカオナビ様との連携もいよいよ始まります。

カオナビ様は 3,000 社を超える企業、団体にご利用いただいております、8 年連続、国内ナンバーワンシェアを獲得している企業様です。この連携により、カオナビ上で各ユーザーの Smart Boarding の受講履歴が確認できるようになります。

これまで Smart Boarding をご活用のお客様より、タレントマネジメントシステムとの連携についてご要望をいただくことが多々ございました。人材に関する情報がそれぞれのシステムでしか把握できない状態は、お客様にとって非効率を生み出してしまいます。

今後、人的資本経営が経営の中核を担う中で、それぞれのシステムが連携し、一元管理できる状態になれば、非常に効率的、効果的に人材の管理育成に取り組むことができるわけです。

また弊社としても、人的資本の最大化に貢献するというミッションを掲げておりますので、お客様がより効果的に人材育成を行うための環境を整備していくことが、重要な役割であると考えております。今後もユーザー様の利便性向上に向けて、様々な企業様との連携を強化してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

IBJ(東証プライム企業)と業務提携を締結

世界的ベストセラー『7つの習慣』をベースとした『7つの習慣セルフコーチング 婚活編～まずは自分を好きになる～』の検定講座を結婚相談所IBJメンバーズに対して開講。

「セルフコーチング（自己対話力）」を通して、結婚に対する価値観を明確にすることで、理想の相手とのマッチングをご支援するとともに、会員一人ひとりの主体性を高め成婚率の向上を目指します。



IBJサービス利用者
約80,000人

※：株式会社IBJ（東京証券取引所プライム市場上場、証券コード：6071）
婚活業界のリーディングカンパニー。ITプラットフォームを活用したIBJ独自のシステムと、人だけが提供できるハズオンサービスの両軸で、お客様のライフスタイルや婚活フェーズに合わせたサービスを提供。

© 2023 FCE Holdings Inc.

47

最後に、教育分野のトピックスもご紹介させていただきます。

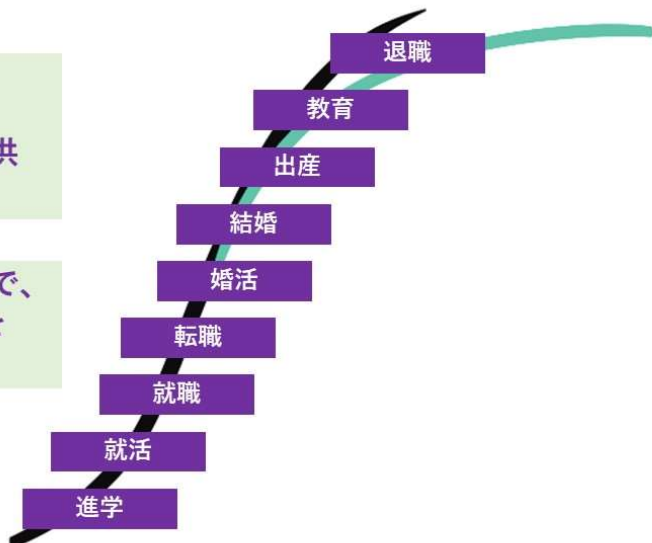
冒頭、グループ全体のトピックスでご紹介させていただきました、7つの習慣セルフコーチングですが、スライドにありますようにIBJ様との取り組みは、7つの習慣セルフコーチング婚活編として展開しております。

ライフステージ毎にNO.1パートナー連携

人生のターニングポイント

【講座】質の高い選択スキルを提供
【検定】習熟度を測る

No1パートナーとのアライアンスで、
7つの習慣セルフコーチング検定を
「国民的検定」へ



© 2023 FCE Holdings Inc.

48

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

このセルフコーチング事業は、それぞれ人生のターニングポイントとなる各ライフステージごとに、カテゴリーナンバーワンとのパートナーシップを築いて、日本における国民的検定にしていくビジョンを掲げております。

実はこれまでプレスリリースでもご紹介させていただいておりますので、詳細は Appendix をご覧いただければと思いますが、スポーツの分野でも 7つの習慣セルフコーチング for athlete としてプロの野球、サッカー、バスケットボールチーム向けに既に実施させていただいております。

スポーツ分野への進出

7つの習慣J 学校法人 森教育学園 岡山学芸館高等学校

第101回全国高校サッカー選手権大会 優勝



約106万人

約318万人

※令和5年度（公財）全国高等学校体育連盟 加盟・登録状況【全日制+定通制】および学校基本調査より引用

© 2023 FCE Holdings Inc.

49

7つの習慣セルフコーチング for athlete 検定講座を、今後日本の高校生向けに展開してまいります。当社が創業期から取り組んでおります7つの習慣J、私立の高校、専門学校を中心に約100校にご導入いただいておりますけれども、2023年1月、第101回全国高校サッカー選手権で優勝した岡山学芸館高等学校もその一つであります。

学芸館高校はコーチ、監督がなんと7つの習慣Jの指導者でありまして、全選手が7つの習慣Jを受講いただいております。今回の7つの習慣セルフコーチング for athlete は教育領域におきまして、全国約318万人の高校生、その中でも特に親和性の高い106万人の部活生徒向けに波及させていただく予定であります。こちらも今後の展開にご期待いただければと思います。

説明は以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

<Appendix>

プレスリリース(2023年1月13日)

2年連続・セリーグ優勝！東京ヤクルトスワローズで
「7つの習慣 セルフコーチング for アスリート」研修を実施

世界的ベストセラー『7つの習慣』出版社である株式会社FCEパブリッシングは、東京ヤクルトスワローズに対して「ありたい自分になるために、客観的に自分と対話する技術（＝セルフコーチング）」を身につけることができるスポーツ界向けプログラム『7つの習慣セルフコーチング for Athlete（アスリート）』を実施しました。



<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000145.000029370.html>

© 2023 FCE Holdings Inc.

53

プレスリリース(2023年9月8日)

川崎フロンターレで実施した「7つの習慣セルフコーチングfor athlete」が
スポーツナビに掲載

株式会社FCEパブリッシングは『7つの習慣セルフコーチング for Athlete（アスリート）』を実施し、スポーツナビに掲載されました。



<https://sports.yahoo.co.jp/official/detail/2023090600037-snaviow>

© 2023 FCE Holdings Inc.

54

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に移ります。ご質問のある方は、画面下の挙手マークをクリックしてください。画面にミュート解除の案内が表示されましたら、ご自身のマイクのミュートを解除してからご質問ください。なお、ご質問の前には会社名とお名前もお願いいたします。

それではご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。それでは、ご質問をお願いいたします。

ホサカ [Q]：明治安田アセットマネジメント、ホサカと申します。本日はありがとうございます。た。

決算の数字の件なんですけれども、第4クォーターは前年度、前々期もそうだったんですけれども、経費が増加する傾向にあるようなのですが、この辺はどういったものが増えるのか。その辺を教えてくださいませんか。

石川 [A]：ありがとうございます。大きくは二つでありまして、翌期のスタートダッシュを図るための広告宣伝費と、人材の力を底上げする人材育成の研修であったり、コンサルティング費用にかけているのが実情でございます。

ホサカ [Q]：ありがとうございます。あと二つほどお伺いしたいんですけれども、今回いくつか新しい取り組みのご紹介があったと思いますけれども、この辺で例えば今後の業績へのインパクトが大きそうなものはどの辺のものなのかとか、そのインパクトがもしイメージとして分かればありがたいんですけれども。よろしくをお願いいたします。

石川 [A]：承知しました。まだ業績にどのぐらい影響が出てくるのかは、第1四半期の状況を踏まえながら、将来的なものが見えてきましたらばしっかりと発表しようと思っています。というのが、まず実情でございます。

永田から発表した Pat Link DB なんかも、大変大きな可能性を秘めています。対象の企業が、うちの RPA ロボットと同じように全企業。Excel を使っていて、しかもデータベース、かなりたくさんデータを処理するなんていう会社さんは結構多いと思うんですけれども、そういったところに関しての対象もものすごく多い。ただ、これもこれから営業をしていきますので、第1クォーターの状況を見て発表していきたいなと思っています。

また AI プロンプトプラットフォームなんですけれども、これもまた全企業さんに対しての対象になるサービスなんですけれども、まずはコンサルティング研修事業でわれわれの今までお客様になって

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



いた 4,500 社と、RPA でお客様になっていただいている 1,200 社、そして学校向けのニーズもあるのではないかと私たち、先生からの声も聞いていまして、それが 1,100 校。

まずは既存のお客様に月々3万円で提供して行って、どのぐらい受け入れられるのか。そして 1,000 の代理店さんを全国につくって、この代理店の獲得がどのぐらいのスピードでできて、かつ代理店一つ一つがどのぐらい提供していけるのか。これも第1四半期、第2四半期ぐらいの動きをもって皆様にお伝えしたいと思います。

そしてもう一つが、7つの習慣セルフコーチングです。これはわれわれも予想以上に実は反応が大きくて、既に7つの習慣セルフコーチング婚活編は、IBJさんと一緒に直営店の実験から始まっています。トライアルというんですか、直営店からの受講から始まっています。これももう何度か実際に研修しているんですけども、その反応が非常に良くて、今後直営店での検証を終えた後に、IBJさんの年間4万人の新規登録者向けにやっていこうというのが、第2四半期ぐらいから始まりますので、その辺りに関してもまた数字が分かればご報告しますし。

学校さんが部活をやったり、もしくはスポーツ特待生のコースの生徒たちに対して、プロが学んでいるセルフコーチングのスキルを入学したときに学びましょうというご提案が、どのぐらい刺さっていくのかなんていうのもやはり第1四半期、第2四半期ぐらいの状況を見定めて、発表しようと思っています。以上です。

ホサカ [Q]：ありがとうございます。私から最後なんですけれども、第4クォーター、本決算で投資有価証券の評価損を計上されていらっしゃいますけれども、この投資有価証券は例えば第3クォーターの貸借対照表とかを拝見すると、どこに計上されていた資産なのか分かりにくかったんですけれども、これはBSのどこに乗っかっていたものなのかとかということと、あと今後、こういったものが出てくる可能性の有無について、コメントをいただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

石川 [A]：承知しました。BS上のというのはCFOの加藤に譲るとして、今後においてはこういったものは想定はしておりません。

もともと純投資での投資はわれわれはしないことが、まず大前提でございまして。今回はいわゆる事業提携という意味合いで非常にシナジーのあるお相手だったことで、事業提携、そしてそこに対しての出資をさせていただいたんですけれども、われわれも想定以上の計画の見直し等がありましたので、早めに業績のほうに反映しようと考えた結果の判断でございます。

加藤さん、いいですか。今のご質問に対して。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



加藤 [A]：横から失礼いたします。取締役の加藤でございます。

こちら出資したタイミングですけれども、6月末に取締役会のほうで決議しておりまして、実際実行したのは7月末でございますので、そういった意味ですと第3四半期のバランスシートには乗ってきていないものです。

短期での特損計上となっておりますところですが、先ほど石川が申しあげましたとおり、出資前に頂戴した先方の事業計画から、決算期に入ったところの事業計画に大きな乖離が見られたところで、早めに落としたところが実情でございます。

取り急ぎ、ご回答差し上げます。

ホサカ [M]：分かりました。ありがとうございました。

司会 [M]：ご質問、ありがとうございました。そのほかの皆様、ご質問いかがでしょうか。それでは、よろしく願いいたします。

フジネ [Q]：ティー・アイ・ダヴリュのフジネと申します。よろしくお願いいたします。

ちょっと勉強不足で恐縮なんですけれども、まずは7つの習慣に関してなんですけれども、このライセンスはどういうところと結んでいらっしゃるって、どこまでの要するに利用範囲があるのかについて教えていただきたいのですが。

石川 [A]：承知しました。まずその質問にそのままお答えしますと、フランクリンコヴィーの日本のダイレクトオフィスと提携させていただいております。

もともとフランクリンコヴィー社さんは、アメリカのナスダックに上場している会社でありまして、日本のダイレクトオフィスのフランクリンコヴィージャパンさんと契約させていただき、子ども向けから大人向けまでの研修の提供、ならびにプログラムの改善をしていくことの契約を結ばせていただいています。

回答になっていきますでしょうか。

フジネ [Q]：これは先方のほうから、内容に対してかなり制約があるとか、そういうことはないのでしょうか。それなりにガイドラインはあると思うんですけれども、

石川 [A]：もちろん7つの習慣という書籍がありますので、その書籍の内容に基づいたものから大きく離れなければ、そんなにがんじがらめな感じはありません。もちろんわれわれがプログラムを

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



つくって、ジャパンのほうにいろいろと内容を確認していただきながらやってはいるものなんですけれども。

かつプラスアルファでお話をしますと、7つの習慣の書籍の日本の著作権は今から5年前に実は私どもが譲り受けていまして、われわれが本を出版しています。

フジネ [Q]：大変失礼いたしました。もう1点お願いいたします。ロボパット DX なんですからけれども、こちらお話を聞いていると、ノーコードのツールとすごく似ているような気がするのですが、ノーコードのツールとロボパット DX の違いはどういったところにあるのでしょうか。

石川 [M]：ありがとうございます。ちなみにロボパット DX はノーコードの RPA なんですからけれども、今質問いただいたノーコードのというのは、どういったツールを頭に入れてお伝えしていただくかによって。

フジネ [Q]：例えば、ドリーム・アーツさんで展開されているようなものとか。ちょっと今、すぐに製品名は出てこないんですけれども。

石川 [A]：結構いろんなところで、いろんなブランドの OEM とかから、たくさんいろいろ出ているものですから。

まず私がお答えした後に、担当役員の永田にもバトンタッチしようと思うんですけれども、われわれが今主戦場で戦っているパーソナル RPA の分野で時々ぶつかっていくお相手さんが、NTT の WinActor さんです。ご存じでしょうか、WinActor は。

フジネ [M]：知らないです、すみません。

石川 [A]：結構多くのノーコードやローコードの RPA は、私たちと比較して使いやすい、使いにくいはもちろんあるんですけれども、われわれが今まで営業してきた中では、われわれが一番直感的に、プログラミング技術なんか全く知らなくてもすぐに使いこなせる、ユーザビリティの部分で優位性があるといわれているのが一つ目。

そして実は二つ目がとても重要なんですけれども、単に使いやすい商品を提供しても、実は組織に定着するのってなかなか難しいんです。われわれはもともと研修コンサルティング会社なので、ロボパットを導入してもらった企業様には、無料で3カ月間に対してのコンサルティングの支援もしています。

どんなコンサルティングをするのかというと、その企業さんがロボパットでどんな状態を実現したいのかという目標を決めてもらって、その目標に向けてコンサルティングサポートをしていくので

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



すが、そのプロセスの中で人材育成、ならびに組織づくりをやっていくんですね。これが実は、私たちの一番もともとの強みを生かしているものでございます。

もう少し丁寧な話をしますと、実は今から5年前、6年前のときにRPAブームで、RPA、営業したらどんどん導入が進んでいた時期があるんです、私たちも、ところがチャーンレートが5%を超えるぐらいだったんですね。やっぱりどんなに使いやすいツールでも、そのままはどうぞ、ではなかなか組織に定着しないのが分かりましたので、われわれはもともとの強みを生かしてコンサルティングのサポートをすることを始めた途端に、チャーンレートがドンと下がりました、今は1%台になっています。

そういったところが、ほかのところとの差別化として今、最強ITツール2023でも1位になっているんじゃないかなと、私たちは想像しています。

永田君、補足があったらお願いします。

永田 [A]：かしこまりました。基本的には石川が先ほどお話ししたとおりであります、ロボパットもノーコードツールかといわれると、ジャンルとしてはそこにあたります。ですが、私たちは実はあまりノーコード、ローコードであるという説明の仕方はしていません。なぜかという、ノーコード、ローコードという言葉自体が非常に幅広く使われますので、例えばもし仮にエンジニアが使う前提のバキバキに難しいITツールだったとしても、コードを書かなければノーコードツール、ノーコード開発プラットフォームということになってしまうわけですね。

ですので、コードを書くのか書く必要がないのかと、その難易度が高いのか低いのかは別の話になってきつつあるんですね。ですから、そこでノーコード、ローコードという説明をすると、かえってお客様によって受け止め方、印象が変わってくるので、ロボパットはノーコードであるというよりも、実際にプログラムの知識がなくても、誰でもその実務を知っている方であれば、コツを覚えるだけで使えますよと。そういう説明の仕方をしております。

私からの補足としては、以上です。

フジネ [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ご質問、ありがとうございました。お時間もきていますので、あとお一人ほどご質問をお受けしたいと思います。いかがでしょうか。いらっしゃらないようですので、それではこの辺りで質疑応答を終わらせていただきます。

冒頭お願いいたしましたアンケートにつきまして、皆様、ご協力をお願いいたします。画面をそのまま閉じてしまいますとアンケートが表示されませんので、退出をクリック、タップした上で終了

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



してください。セミナーにご参加いただいたブラウザや機種によっては表示されない場合もあるようですので、ご容赦ください。

それでは以上をもちまして、株式会社 FCE Holdings、2023 年 9 月期通期決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

石川 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com