



2024年5月30日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 F C E
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 コーポレート本部長 加藤 寛和
(TEL 03-5908-1400)

2024年9月期第2四半期決算説明会 スクリプト並びに質疑応答要旨

記

2024年5月28日開催の2024年9月期第2四半期決算説明会における説明会時のスクリプト並びに質疑応答要旨を本紙2ページ目以降に記載しております。なお、内容については、一部、ご理解いただきやすいよう表現の変更や加筆・修正を行っています。

【2024年9月期第2四半期決算 ご参考資料】

●決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/d290e673/11bf/4026/a9e7/be19029e5f9d/140120240513592792.pdf>

●決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/fdc9af5c/7cc6/45fa/9acc/05e0d1f1fa7a/140120240528510210.pdf>

以上



株式会社 FCE

2024 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 年 5 月 28 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 FCE
[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]	2024 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年 9 月期 第 2 四半期
[日程]	2024 年 5 月 28 日
[ページ数]	41
[時間]	17:00 – 17:47 (合計：47 分、登壇：45 分、質疑応答：2 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 (DX 推進事業担当) 永田 純一郎 (以下、永田) 取締役 (教育研修事業担当) 尾上 幸裕 (以下、尾上)

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。ただいまより、株式会社 FCE、2024 年 9 月期第 2 四半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。DX 推進事業担当取締役、永田でございます。教育研修事業担当取締役、尾上でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の説明会の進行でございますが、初めに弊社よりプレゼンテーションいたしまして、そのあと、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、ご退出の際にアンケート画面が表示されますので、アンケートのご協力をお願いいたします。

本日の Web 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。ご了承くださいませよう、お願いいたします。

最後に、ご参加の皆様へ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をインターネットや SNS で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。本説明会は後日、スクリプトを掲載する予定でございます。

それでは、説明をよろしくお願いいたします。

石川：あらためまして、決算説明会にご参加いただきありがとうございます。FCE 代表の石川です。私からは会社概要、そして全社的なトピックス及び決算関係に関する説明をさせていただきます。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その後に説明をいたします。よろしくお願いいたします。

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



Purpose
チャレンジあふれる未来をつくる

Mission

人 Tech

人的資本の最大化に貢献する
 Human Capital Maximizer

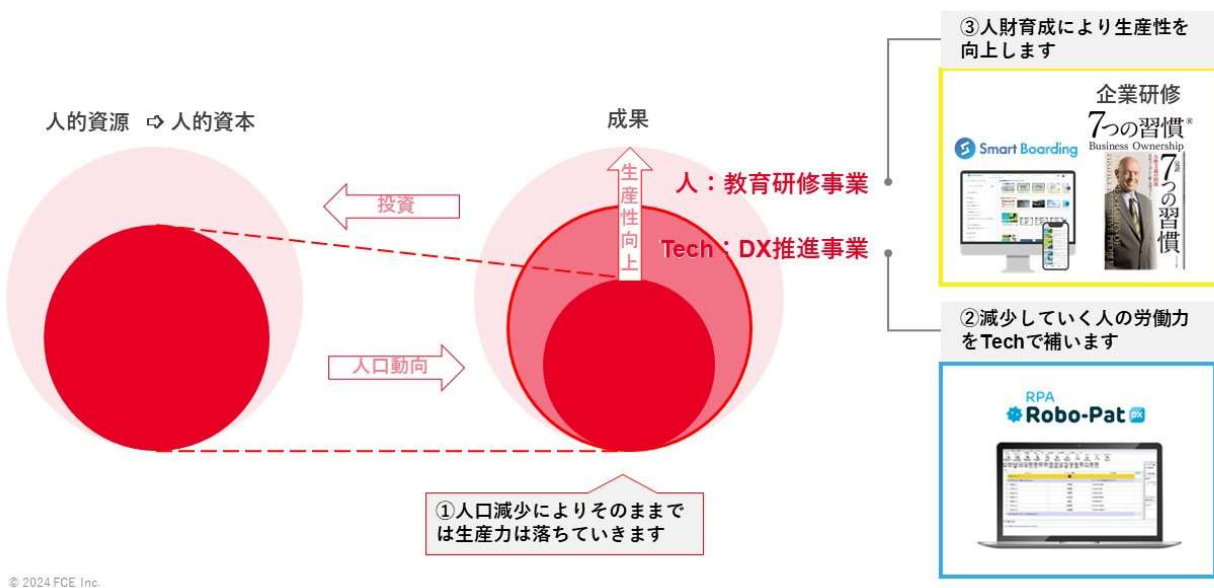
DX推進事業

教育研修事業

© 2024 FCE Inc.

まず、私達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」です。そのパーパスを実現するためのミッションは「『人』×『Tech』で人的資本の最大化に貢献する」、大きく分けると、DX推進事業と教育研修事業の2本の柱を展開しています。

人的資源減少 ⇒ 「人」×「Tech」で、人的資本の最大化に貢献する



サポート

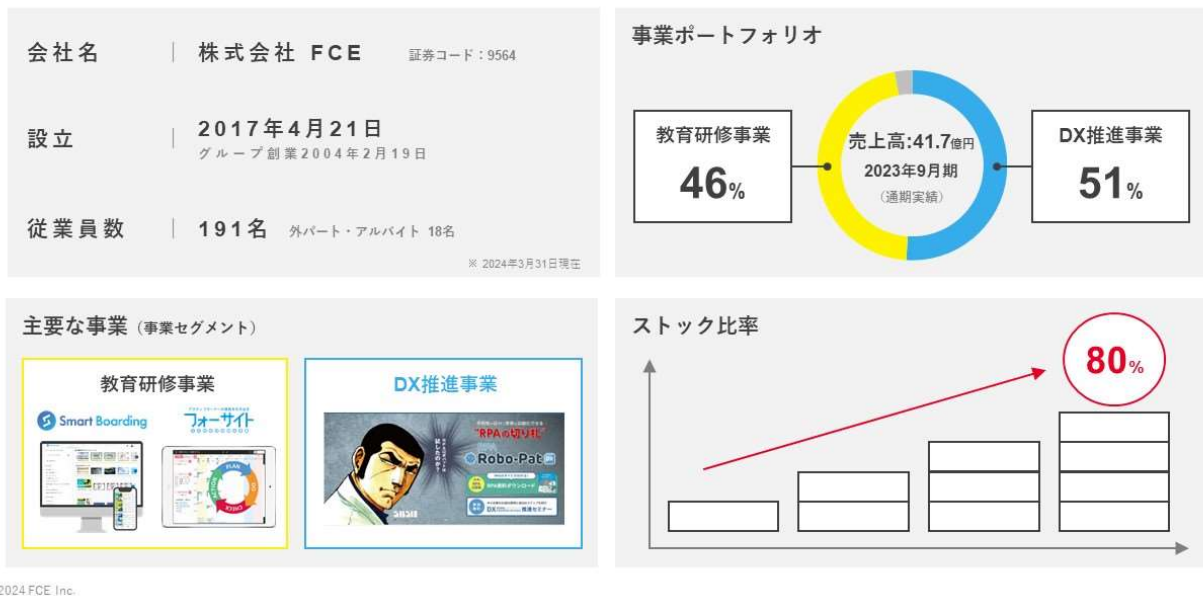
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

スライド部分で、ミッションと私達が展開する事業領域の関係性を説明いたします。

皆さんもご存じのとおり、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確保していくのか、これが重要な社会の課題になっています。これを放置すれば生産力が落ちていくばかりです。私達はもう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解決していくためには、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私達は考えています。私達は、DX推進事業によりまして人的資本の不足をテクノロジーで補い、さらには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。

会社概要



会社概要と事業ポートフォリオです。教育研修事業からスタートをした私達ですが、DX推進事業の売上に占める割合が50%を超えました。もちろん今後も教育研修事業も拡大していきますが、今後はDX推進事業の占める割合が、大きくなっていきます。

また、ストック売上也全体の約80%になっており、安定性が増しています。

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

エグゼクティブ・サマリー

2024年9月期第2四半期業績

売上高

2,387百万円 (前年比+12.4%) 

経常利益

534百万円 (前年比+34.7%) 

トピックス

- ▶リンクアンドモチベーション（東証プライム：2170）と資本業務提携
- ▶配当方針と株主優待制度の変更
- ▶生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート」（「ChatFCE」より名称変更）
- ▶株式会社ZUU（東証グロース：4387）と業務提携
- ▶「働きがいのある会社ランキング」で5位、12年連続ベストカンパニー受賞
- ▶純粋持株会社制度解消の進捗状況と事業間シナジー

© 2024 FCE Inc.

5

2024年の9月期第2四半期のエグゼクティブ・サマリーです。業績は、売上高が前年同期比で12.4%増の23億8,700万円、経常利益が同34.7%増の5億3,400万円となりました。

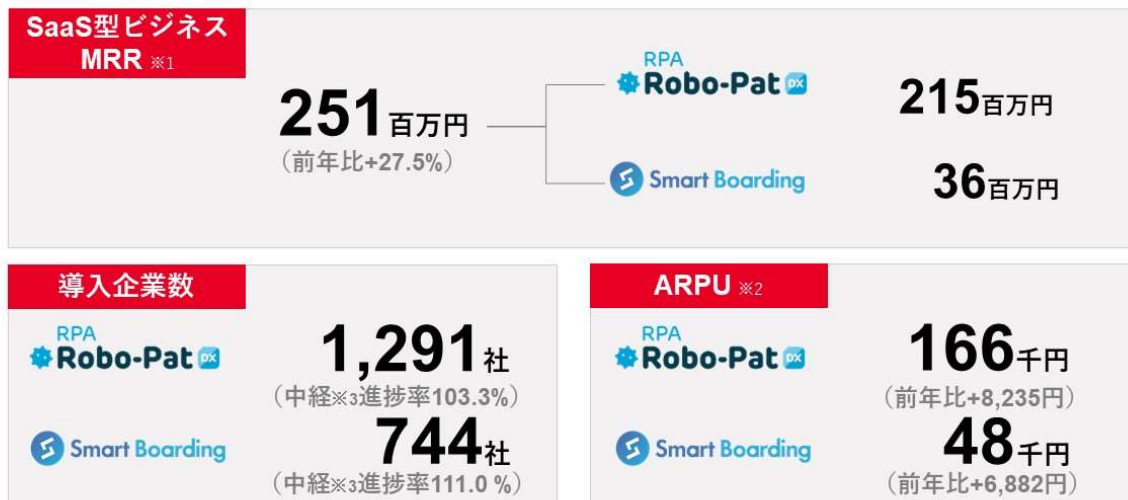
トピックとしましては記載している6つでございます。後ほど、これに関しては詳しくご説明をさせていただきます。

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



KPIサマリー



※1: MRR (Monthly Recurring Revenue) 2024年9月期第2四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) 2024年9月期第2四半期末時点の1導入社あたりの売上平均金額

※3: 2023年5月24日開示した中期経営計画の「3か年計画事業戦略サマリーと重要KPI」の24/9期末の導入社数計画を指します

© 2024 FCE Inc.

6

KPI サマリーです。当社のプロダクトでございます、RPA ロボパット DX と Smart Boarding の 2 つは、SaaS 型のビジネスと捉えております。SaaS 型ビジネスの数字を切り出しますと、第 2 四半期末の時点で MRR は 2 億 5,100 万円となりました。内訳は RPA ロボパット DX が 2 億 1,500 万円、Smart Boarding が 3,600 万円です。

KPI としております導入企業数です。3 月末時点で RPA ロボパット DX が 1,291 社、Smart Boarding は 744 社となっております。中期経営計画対比で、残り半分を残して、いずれも進捗率が 100%を超えています。

また、1 社当たりの平均単価である ARPU においても、RPA ロボパット DX が 16 万 6,000 円、そして Smart Boarding が 4 万 8,000 円となっております、前年同期比でもプラスになっています。

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@scriptsasias.com



Agenda

- 01 2024年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2024年9月期第2四半期業績
- 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

© 2024 FCE Inc.

7

こちらが本日の本編のアジェンダになります。最初に、私から2024年9月期第2四半期トピックスと業績をお話させていただきまして、先ほどもお伝えしましたが、DX事業分野は永田が、そして教育研修事業分野におきましては尾上が説明をまいります。

リンクアンドモチベーション※（東証プライム：2170）と資本業務提携

資本業務提携に関する基本合意書を締結いたしました。（2024年5月14日開示）

本提携により「『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します。



FCE
Future Created by Entrepreneurs



Link and Motivation Group

（開示文書）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/61036bdc/79b6/4625/86d5/33236eef5d9d/140120240514595935.pdf>

※：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）、エントリーマネジメント事業（採用支援）、ベンチャー・インキュベーションも展開する企業です。

© 2024 FCE Inc.

8

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



私からご説明をするトピックスは全部で6つあります。まず1つ目です。

東証プライム市場の上場企業であります、リンクアンドモチベーション社と資本業務提携に関する基本合意書を締結させていただきました。最終的な締結予定日は8月9日を予定をしておりますけれども、どのように進めていくかなどの詳細は、協議の真っ最中でございます。

リンクアンドモチベーションとの業務提携内容

当社グループの5つの事業に関し、LM社の関連事業と協業を行うことにより、下記の効果を企図しております。

①顧客基盤の補完に関する事項

FCE (Future Created by Entrepreneurs) × Link and Motivation Group

中堅・中小企業を中心の顧客基盤 × 大手企業を中心の顧客基盤

②Smart Boarding

Smart Boarding × MOTIVATION CLOUD (by Link and Motivation Group)

③教育研修コンテンツ

7つの習慣® 研修 × キャリアスクール事業 学習塾事業

平均受講者数※ 14,216名

④フォーサイト

フォーサイト × ALT配置事業

顧客数※ 約440自治体
約6,440校

⑤DX推進事業 (RPA Robo-pat DX) の更なる事業拡大

RPA Robo-pat DX × Link and Motivation Group

大手企業を中心に約1,500社

© 2024 FCE Inc.

※2024年3月末時点

次に、資本提携により期待している内容です。まずは顧客基盤の補完に関する事項です。当社は元々、主として中堅・中小企業を中心に顧客基盤を展開をしてきたわけでございますけれども、DX推進事業におきましても、教育研修事業におきましても、顧客構成において約7割が従業員数300名以下となっております。

比較するに、リンクアンドモチベーション社は大手企業を中心に約1,500社に、主なサービスのコンサル・クラウド事業を展開してまいりました。両者が得意とする顧客基盤が相互補完の関係にあって、今後、お互いの商品サービスをクロスセルしていくことができるのではないか、そう期待をしております。

そういった意味合いでは、2番のSmart Boarding、そして5番目のRPAロボパットDXの更なる事業拡大が見込めるのではないかなと強く期待をしております。

また3番目の教育研修コンテンツや、4番のフォーサイトにおきましても、リンクアンドモチベーション社のグループ会社で、教育委員会をかなりたくさん顧客層として持っているグループ会社と

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

連携して、この部分に関してさらに拡販が進んでいくのではないかとこのところを強く期待しているところがございます。



配当方針と株主優待制度の変更 (2024年5月13日開示)

配当性向25%を目安として株主還元を実施する方針へ変更し、併せて株主優待制度についても変更いたします。

配当方針の変更

■内容：
健全な財務体質の維持・向上を図りつつ、利益水準、今後の設備投資、フリー・キャッシュ・フローの動向等を勘案し、配当性向25%を目安として株主の皆様への配当をすることとしております。内部留保につきましては、企業価値向上のための投資等に活用し、将来の事業発展を通じて株主の皆様へ還元させていただき所存です。

【2023年9月期末実績での想定例】※2024年3月31日3分割後
1株あたり8円53銭の期末配当

■適用時期：
2024年9月期における配当より適用いたします。

株主優待制度の変更

■内容：
(変更前)
「FCEプレミアム優待倶楽部」の株主優待ポイントを保有株式数に応じて贈呈

(変更後)
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

※「FCEプレミアム優待倶楽部」の株主優待ポイントの贈呈は休止いたします。
※2025年9月以降の株主優待制度に関しては休止とし、配当による利益還元をより充実させていく方針といたします。

■適用時期：
2024年9月30日時点の株主名簿に記載又は記録された株主の皆様から適用いたします。

(開示文書)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/05420576/c9ea/4fbc/b829/e9bc157645e6/140120240513592891.pdf>

© 2024 FCE Inc.

10

トピックスの2つ目です。配当方針の変更と株主優待制度の変更をいたしました。配当は上場後今まで行っておりませんでしたけれども、株主の皆様への還元等を考慮しまして、配当性向25%とします。仮にの試算でありますけれども、23年9月期、前期の配当性向25%だとしたならば、1株当たり8円53銭の期末配当となります。

次に、株主優待制度の変更でございます。FCEプレミアム優待倶楽部の株主優待ポイントを、今まで保有株式数に応じて贈呈してきたわけでございますけれども、保有株式数100株以上で1,000円相当のクオカードを贈呈に変更をいたします。その先、25年9月以降になりますけれども、配当による株主還元を充実していく方針でございます。株主優待制度に関しては一旦、休止の方針で考えています。

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





生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート」

2023年11月よりトライアル始動した 生成AIプロンプトプラットフォーム「ChatFCE」を「FCEプロンプトゲート」へと名称を変更。
タレントとして活躍する山崎怜奈さん※をイメージキャラクターに起用し、本格展開を開始。

AIプロンプト8+1の公式

 **FCEプロンプトゲート**



※：1997年5月21日生まれ、東京都江戸川区出身、慶應義塾大学卒業。2022年に乃木坂46を卒業。
TOKYO FM「山崎怜奈の誰かに話しかかったこと。」などでラジオパーソナリティを務める他、歴史好きとしても知られており、クイズ番組や教育番組にも多数出演。
『歴史のじかん』（幻冬舎）の出版をきっかけに、エッセイの連載を持っている。

© 2024 FCE Inc.

11

トピックの3つ目です。2023年11月よりトライアルで始動し始めていた生成AIプロンプトプラットフォームのChatFCEを、正式にFCEプロンプトゲートと名称を変更し、タレントとして、今活躍している山崎怜奈さんをイメージキャラクターに起用して、本格展開を開始いたしました。

現在、早期に1,000社の代理店を作るべく、代理店制度の拡大を進めております。代理店の獲得営業を本格的に始めてまだ1ヶ月足らずですが、50社以上の確度の高い見込み先が上がってきています。今の段階では、もう我々の期待以上の好反応だというふうに思っておりまして、急ぎ人員を増員するという準備を始めました。

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



株式会社ZUU※と業務提携／ベストカンパニー受賞

研修事業

業務提携を締結

ベストセラー『鬼速PDCA』のZUU社と業務提携を締結しました。



FCEトレーニング・カンパニーと
ZUUが業務提携を締結

高速を超える鬼速であなたの会社の成長を加速させる
『鬼速 PDCAxDrive』をリリース・提供を開始

ZUU FCE

ベストセラー『鬼速PDCA』のノウハウをFCEで提供している会議型コンサルティング「xDrive」に取り入れ、「鬼速PDCAxDrive」を開発、提供を開始します。

※：株式会社ZUU（東京証券取引所グロース市場上場、証券コード：4387）金融メディア「ZUU online」を中心に、月間訪問者2400万人を超える金融メディアプラットフォームを運営するフィンテック企業です。

© 2024 FCE Inc.

FCEグループ

「働きがいのある会社ランキング※」
ベストカンパニー受賞



12年連続ベストカンパニー！

「働きがいのある会社」
ランキングに選出されました！

Great Place to Work® Institute Japan

2024年は《中規模部門第5位》、そして、《12年連続》ベストカンパニーを受賞しました。

リリース内容： <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000208.000029370.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。

12

トピックスの4つ目です。スライドの左側にあります、研修事業のトレーニング・カンパニー事業部が、ベストセラーでもあります『鬼速PDCA』で有名な東証グロース企業のZUU社と業務提携を締結いたしました。『鬼速PDCA』のノウハウを、今まで私達が提供してきた会議型コンサルティング、xDriveに取り入れまして、鬼速PDCAxDriveという名称で今後、さらによりブラッシュアップした内容を提供していきます。

そしてトピックスの5つ目です。スライドの右側ですね。FCEグループは、「働きがいのある会社」ランキングにおきまして、2024年は中規模部門第5位ということで、今年もベストカンパニーに入賞することができました。これで10年連続ベストカンパニーに入賞したということになります。

評価いただいたポイントは、「チャレンジあふれる未来をつくる」を経営理念として、従業員一人一人がそこに向かって、自ら働きがいを高められ、そんな組織風土を作っているというところを一番強く評価をされた次第でございます。

サポート

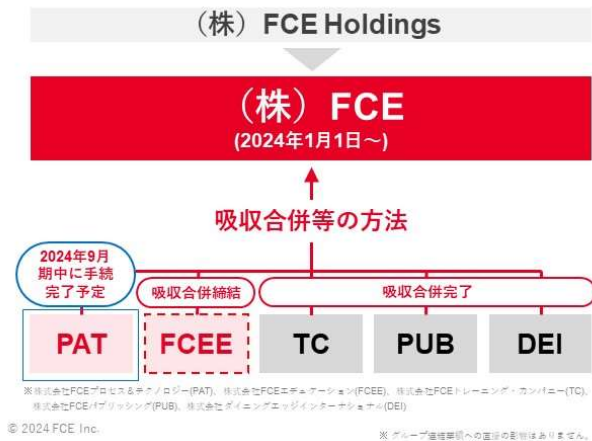
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





純粋持株会社制度解消の進捗状況と事業間シナジー

純粋持株会社制度の解消は順調に進捗。グループ内で他の事業部門からの顧客紹介（グループ間シナジー）への積極的な取り組みが奏功し、新たなリードチャネルの開拓による事業拡大を推進。



トピックスの6つ目になります。2024年9月期中を目途に、ホールディングス制度を解消することを検討してまいりました。今、グループの統合を随時進めております。ホールディングス制度を解消することによって、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加速することが期待できるとともに、コストダウンの効果も見込めてまいります。

もう既に、いわゆる成果が出始めておりました。右のグラフの上のところを見ていただきますと、トレーニング・カンパニー事業本部とプロセス&テクノロジー事業本部、この相互顧客の紹介件数が、右肩上がりに上がってきているということが見て取れるのではないかと思います。

特に、年明けより、相互紹介のためのシナジープロジェクトなるものがあるのですが、それを強力に推進した結果、大体、毎月約100件の相互紹介が起きてるという状況になってまいりました。

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





売上高

第2四半期の売上は前年同期比で12.7%の増収、累計で12.4%の増収

経常利益

第2四半期の経常利益は前年同期比で21.9%の増益、累計で34.7%の増益を達成

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

	2023年9月期		2024年9月期 上期				2024年9月期 通期	
	2Q (1-3月)	上期 (累計)	2Q (1-3月)	上期 (累計)	前年同期比 (3か月)	前年同期比 (6か月)	通期予想 (2024/2/13発表)	進捗率
売上高	1,195	2,124	1,347	2,387	+151 (+12.7%)	+262 (+12.4%)	4,600	51.9%
営業利益	292	412	358	530	+65 (+22.5%)	+118 (+28.7%)	707	75.0%
経常利益	295	397	360	534	+64 (+21.9%)	+137 (+34.7%)	705	75.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	197	261	233	345	+36 (+18.4%)	+83 (+31.9%)	454	76.0%
EBITDA※	301	429	372	554	+70 (+23.5%)	+124 (+28.9%)	—	—
経常利益率	24.7%	18.7%	26.7%	22.4%	+2.0%pts	+3.7%pts	15.3%	—

© 2024 FCE Inc.

単位：百万円（百万円未満は切り捨て）
※ 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）

15

では次に、2024年の9月期第2四半期の業績についてご説明をいたします。

決算の概要です。数値はスライドのとおりです。売上高、営業利益、経常利益ともに前年比増となりました。上期の6ヶ月累計で、売上高23億8,700万円、営業利益5億3,000万円、経常利益5億3,400万円、純利益3億4,500万円、EBITDAが5億5,400万円、そして経常利益率が22.4%でございます。

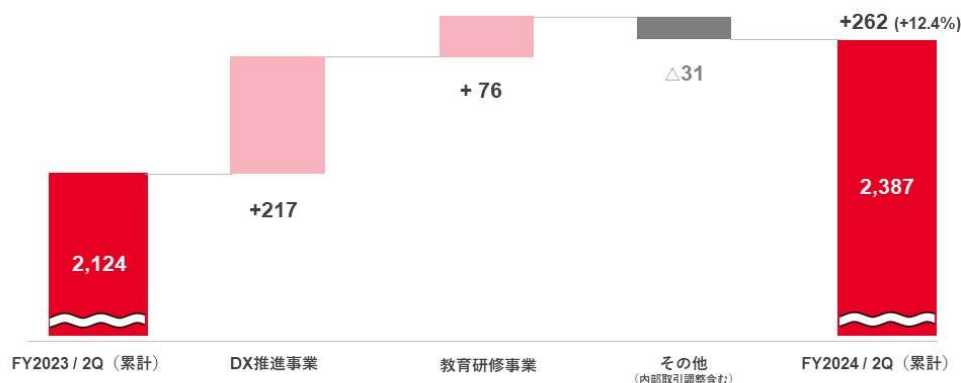
サポート

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

2024年9月期 第2四半期 | 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 FCE Inc.

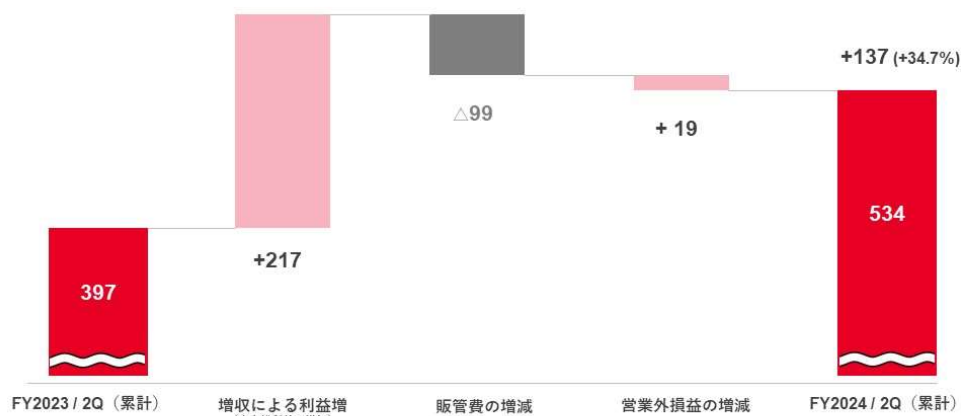
16

第2四半期、この上期6ヶ月累計の売上高の前年同期のグラフです。全体としては前年同期比で2億6,200万円の増収、そして成長率は12.4%となりました。

2024年9月期 第2四半期 | 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



© 2024 FCE Inc.

17

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1億3,700万円の増益、成長率は34.7%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



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	2024年3月末	増減 (前年度末23/9比)
現金及び預金	2,247	1,938	1,883	△363
その他流動資産	635	640	955	+319
流動資産合計	2,882	2,579	2,838	△44
固定資産合計	415	429	539	+123
資産合計	3,298	3,008	3,378	+79
負債合計	1,593	1,195	1,324	△269
株主資本	1,688	1,801	2,036	+348
その他純資産項目	15	11	17	+1
純資産合計	1,704	1,812	2,054	+349
負債純資産合計	3,298	3,008	3,378	+79
自己資本比率	51.6%	60.2%	60.8%	+9.12% pts

純利益は345百万円であるが、以下の要因により現金及び預金は△363百万円

- ・23/9期にかかる賞与支払や納税等の支出
- ・季節性による売掛金の増加や契約負債（前受収益）の減少

売掛金 +295百万円

未払金/未払費用 △37百万円

契約負債 △110百万円

賞与引当金 △165百万円

未払法人税等+17百万円

利益剰余金 +345百万円

© 2024 FCE Inc.

※単位：百万円（百万円未満切り捨て） ※2023年12月半端値 18

続いて、24年3月末時点でのバランスシートの状況です。2023年9月末の残高との比較になりますけれども、現金及び預金は賞与支払や納税等などの季節性もございまして、マイナス3億6,300万円と、18億8,300万円となりました。

純資産合計は、利益剰余金増加によりましてプラス3億4,900万円となりまして、20億5,400万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@scriptsasia.com





- 売上高は前年同期比+21.4%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2024年3月末時点で1,291社に到達

DX推進事業 売上高 (FY24/9期)

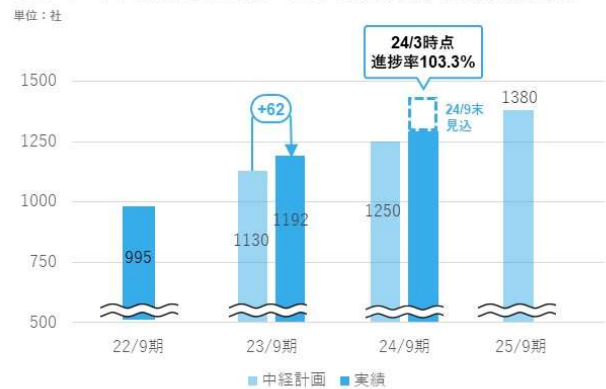
単位：百万円



© 2024 FCE Inc.

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



19

事業セグメント別の業績実績です。DX推進事業は、売上高におきましては前年同期比プラス21.4%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まいりますので、四半期ごとに逡増してまいります。DX推進事業の説明の際にも詳しく触れますけれども、ユーザーが選ぶ「最強ITツール」ランキング2023でナンバーワンを獲得しました。そのため、営業が大変やりやすくなりまして、大変な好調の期間でございました。

また、先ほども触れましたが、事業間の相互紹介が奏功しまして、成長率は引き続き20%を超える水準となっております。グループ全体に締める売上の割合が通期見込みで半分以上となりまして、これからのグループの成長を引っ張っていく事業分野でございます。

なお、RPAロボパットDXの導入社数でございますけれども、2024年3月末時点で1,291社となりました。5月27日に1,300社を超えましたというリリースもさせていただきます。

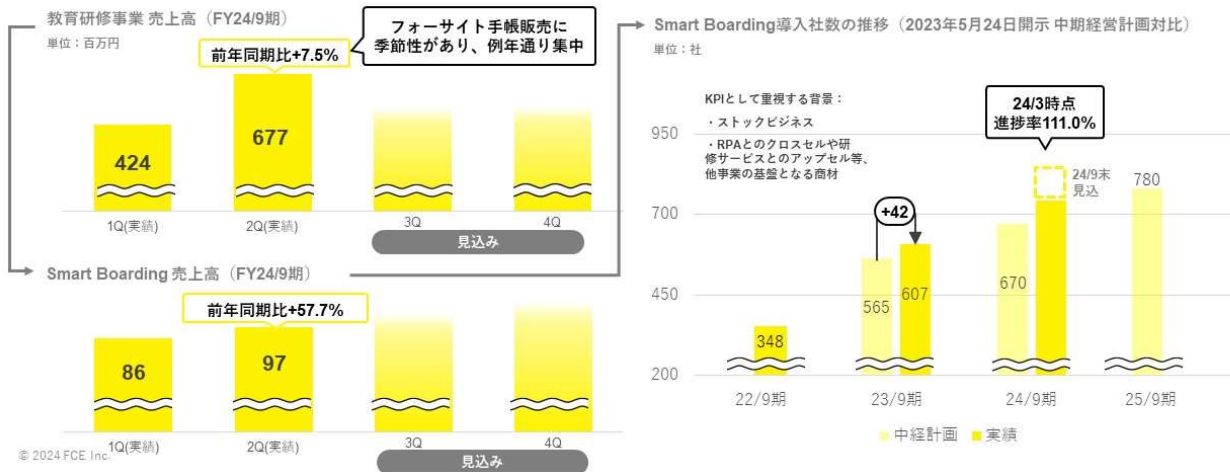
先ほども伝えましたけれども、2024年、今期末の中計目標1,250社に対して、既に進捗率は103.3%ということで、残り半期を残してもクリアしているということもお伝えをしておきます。

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



- 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+7.5%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
- Smart Boardingの導入社数は2024年3月末時点で744社に到達



20

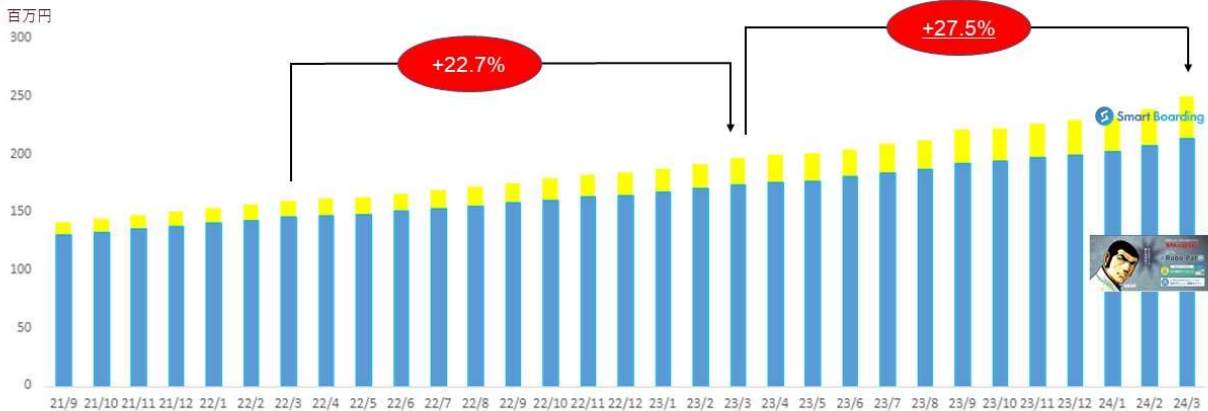
そして、教育研修事業全体の売上です。前年同期比プラス7.5%の成長となりました。学校向けのフォーサイト手帳が販売によりまして、これも毎年話になりますが、例年どおり第2四半期の売上が大きくなっております。

左下のグラフの教育研修事業の中の成長事業であります Smart Boarding が、前年同期比プラス57.7%と大変高い成長になってまいりました。また、Smart Boarding の導入社数は、2024年3月末には744社になりました。これも、冒頭でお伝えしておりますけれども、2024年9月期末、今期末の中計目標670社に対して、進捗率111%になりまして、残り半分を残してクリアをして、順調に進捗しているという状況でございます。

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@scriptsasias.com

SaaS型ビジネスのMRR推移と直近ARR



- ▶RPA Robo-Pat DXの継続的な成長に加えて、Smart Boardingの成長速度が加速
- ▶2024年3月のMRR（Monthly Recurring Revenue）の成長率（前年同期比）は27.5%
- ▶2023年3月の成長率(22.7%)、2024年3月のARR（Annual Recurring Revenue）は30億円
- ▶事業の一部ではあるものの、SaaS型のKPIの一つである40%のルール※の水準にあるとの認識。

© 2024 FCE Inc.

※40%ルール: SaaS企業の成長の健全性を示す指標で、売上成長率と営業利益率の和が40%を超えているかを測定する指標

このグラフは、2021年9月から2020年3月までのRPAロボパットDXとSmart Boardingの月次売上高の推移となっております。青がロボパット、そして黄色はSmart Boardingです。当社のこの二つのプロダクトはSaaS型のビジネスと捉えておりまして、このSaaS型ビジネス、この二つの商品、サービスを合算をしていきますと、2024年3月のARRは30億円になります。フォーサイト手帳販売の季節性などもございますけれども、全体の売上の6割程度を締めるまでになりました。事業の大きな部分と言えると思います。

従来のストック型ビジネスが80%であるとお伝えしていますが、全体のストック型ビジネス8割程度が、このSaaS型ビジネスということになります。

足元の単月の売上の昨年対比におきましては、27.5%の成長になっており、当社事業の利益率が15%となっていることから、SaaSの重要KPIといわれている40%ルール、売上成長率と営業利益率の和、これが40%を超えていることが、その重要な指標だよといわれているわけですが、その水準に達しているというふうに認識している次第でございます。

以上、私からは2024年9月期第2四半期のトピックス並びに業績についてご説明をさせていただきました。

では、DX推進事業については永田にバトンタッチします。永田くん、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@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



© 2024 FCE Inc.

23

永田：それでは、DX推進事業につきましては私、永田からご説明をさせていただきます。

RPA ロボパット DX は、純国産 RPA として 2017 年 10 月にリリースをいたしました。そこから 6 年と少しの期間でグループ売上の半分を占める割合となっております。ロボティク・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という技術です。

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 1 ヶ月 12 万円、月ごとの契約でサブスクリプションモデルで提供しております。

先ほど石川からもございましたけれども、導入企業数は 1,300 社を超えて、既存の導入企業から追加ライセンス発注も順調に獲得できている状態です。

RPA ロボパット DX は全社全部署が一斉に導入をするというケースよりも、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というパターンが多く、まさに顧客企業によって DX の全社展開を成功していると言えるかと思えます。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重なり、強い収益体質に繋がっております。

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)

© 2024 FCE Inc.



最も評価されているSaaSを表彰する
「BOXIL SaaS AWARD 2024」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)」/2024年3月5日)

24

昨年発表されました、ITreview Best Software in Japan 2023、通称『ユーザーが選ぶ「最強 IT ツール」ランキング』でロボパット DX は RPA のみならず全ジャンルの IT ツール、7,300 以上の製品の中で第 1 位を獲得しました。トップ 10 には弥生会計さんとか、Notion さん、今使っている Zoom、クラウドサイン、錚々たるツールがランクインされている中で、ユーザー目線の評価でそれらを上回る高評価をいただけたということは本当にありがたい限りで、あらためて顧客企業の皆様に感謝をいたします。

また、BOXIL SaaS AWARD でも、これは今年、先日発表されたばかりですけれども、3 年連続 RPA 部門第 1 位をいただきました。また導入事例セクションで、2 年連続で医療・製薬業界部門でも第 1 位をいただきまして、かなり医療業界、病院さんでの利用ケースでノウハウがたまってきたといえます。

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てみますと、その秘訣はやはり私達 FCE グループの強みであり、テクノロジーとコンサルティング、この両方の力によって成り立っていると考えています。

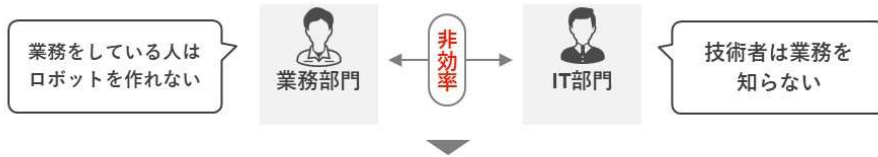
サポート

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



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

© 2024 FCE Inc.

25

これまで従来のRPAでは、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作ることが前提となっていました。しかしそれでは業務について知らないという人が、その業務をやるロボットを作ることになりますので、その構造が非常に効率が悪いというために、RPAが普及する範囲が限定的になっていました。ロボパットにおいてはその構造的な問題を、RPAをパーソナルなものにすると、このコンセプトで解決をしました。

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というのは、実はその業務のやり方そのものが日々変化していますので、例えば帳票が年度によって応じて少し変わったりとか管理表の項目が増えたりするので、業務というのは日々変わっていくわけです。そのため、RPAを活用していく上では、一度ロボットを作って業務の自動化を行ったとしても、そのロボットを継続的に修正していくという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さんの多くは、導入時こそは外部のエンジニアとか、RPAのメーカーのサポートを受けてロボットを作成したというものの、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うまくなされずに、結局使えずに塩漬けになってしまっているという状況に陥っています。それを私達のロボパット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るという状況ですので、当然、業務の変更に応じてロボットを簡単に作り直すことができます。

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



業務の変化に柔軟に対応するためには、自ら作り、更新改善し、育てていけるということが必要になっています。ロボパット DX は従来の RPA と違って、徹底的にパーソナルな存在として使っていただく、そういう要素が揃っています。

まとめますと、スライドにありますとおり、大型のサーバーや重たい設備などが必要なく、パソコン単体で利用することができます。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と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のタイミングでタイムリーにカスタマイズすることができます。こうした特徴を備えています。

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。



© 2024 FCE Inc.

26

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でサービスが提供される RPA というところにあります。

RPA は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。そのため、使いこなすことができれば、導入企業は十分活用できますけれども、その使いこなすことができなければ、そもそも導入した目的を果たすことができないということになります。

ロボパットにおいては、高い商品力とサポート力でしっかりとお客様の満足を実現しています。まず、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。そして、研修の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持っての業務改善、組織改善のサポートです。これら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る。そのことによって、顧客の成果へと繋がっています。

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

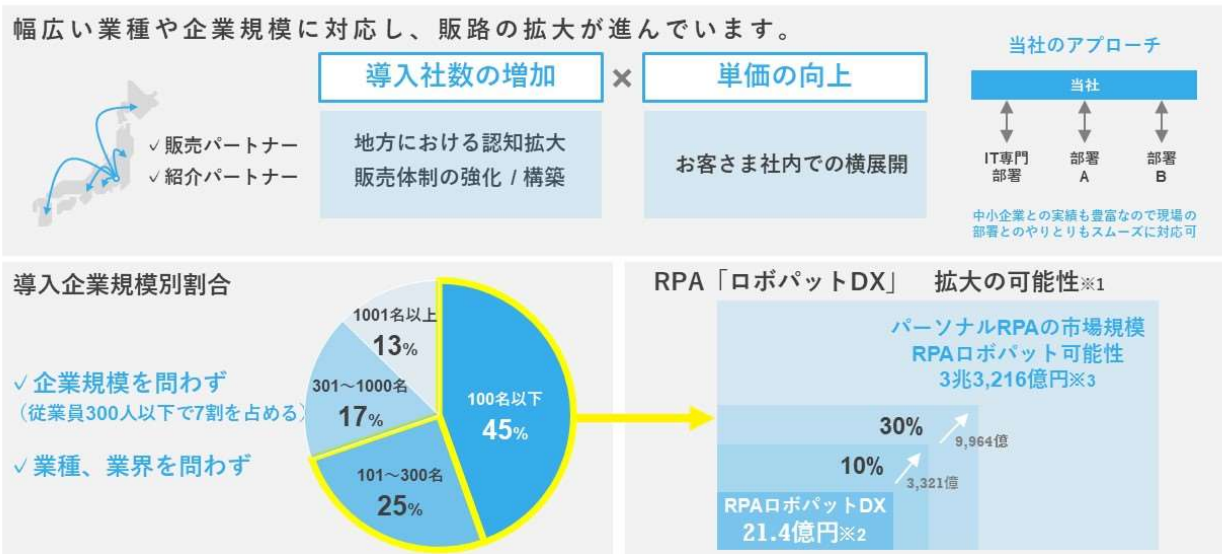


他の RPA サービスにおいては、サポートがロボの作り方までしかないとか、あと部分的にしか提供されていなかったの、サポートを全部受けようとするとう別料金が掛かってしまう。そうした不十分なサービス提供によって、トータルコストが高くなってしまいう傾向があります。ロボパットにおいては、全てライセンス料に込みでワンストップで提供できる体制が整っているため、トータルコストとしても小さく、コストパフォーマンスとしても高い満足度を得ています。

RPA の活用を成功させるためのサポートというのは、単に RPA でロボットを作れるというスキルを身に付けるサポートだけではなくて、自ら業務を改善し続ける人材、組織を育成するということが鍵になってきます。

これは IT やシステム開発の分野とは全く違ったノウハウが必要になってきます。そうした人や組織を変革するサポートを実績として持っているシステム会社や RPA メーカーというのは皆無であるため、またそのノウハウというのは一朝一夕で得られるようなものではないため、私達 FCE グループの事業の大きな強みとなっています。

今後のDX推進事業拡大戦略



© 2024 FCE Inc.

※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

27

ロボパットの現在の顧客企業は、直近の2024年5月現在においては1,300社を超えました。その中身を見ますと、従業員数万人の大企業から社員2名だけの法人様まで様々な規模、あらゆる業種に使っていただいています。これは情報システム部門がないような規模の会社でもロボパットを活用できているということです。

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



従来の RPA では、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人に利用が限られていたという RPA の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 と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、お使いいただける状況ができています。今後もさらに業種特化した連携や、地域密着の拡大を継続し、導入企業の中で DX の推進サポートを行うことで、企業内の活用が広がり、LTV（顧客生涯価値）の更なる拡大を続けてまいります。

顧客数が 1,300 社を超えている状態でも、IT ツールの中で第 1 位をいただけたということで、私達の現在の商品開発、サポート、そして組織づくりのコンサルティングの方法が、顧客の開拓と満足その両方を獲得するものであると確信をいたしました。

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確信し、人的資本を強化することを実現してまいりますので、今後ともご期待ください。

導入企業規模は円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 割を占めるほど、エンタープライズ（大手企業）のみならず、SMB（中堅中小企業）の領域もしっかりカバーできているという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 企業さんや Sler さんにとって正直あまり進出したくないマーケットであり、かつ後発 RPA メーカーにとっても効率的に導入サポートをするという体制を構築し難い領域ですので、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。

仮に、従業員数 300 名未満の日本企業 173 万社に、現在の私達の企業単価である月額 16 万円を年間に換算し掛け算をしますと、パーソナル RPA の潜在的な市場規模というのは、3 兆 3,200 億円近くあるといえます。このマーケットこそが従来の RPA 市場だと認識されているやり方では攻略できない、パーソナル RPA の市場であると捉えておりますので、このロボットのポテンシャルを十分に引き出すべく、今後とも挑戦してまいります。

サポート

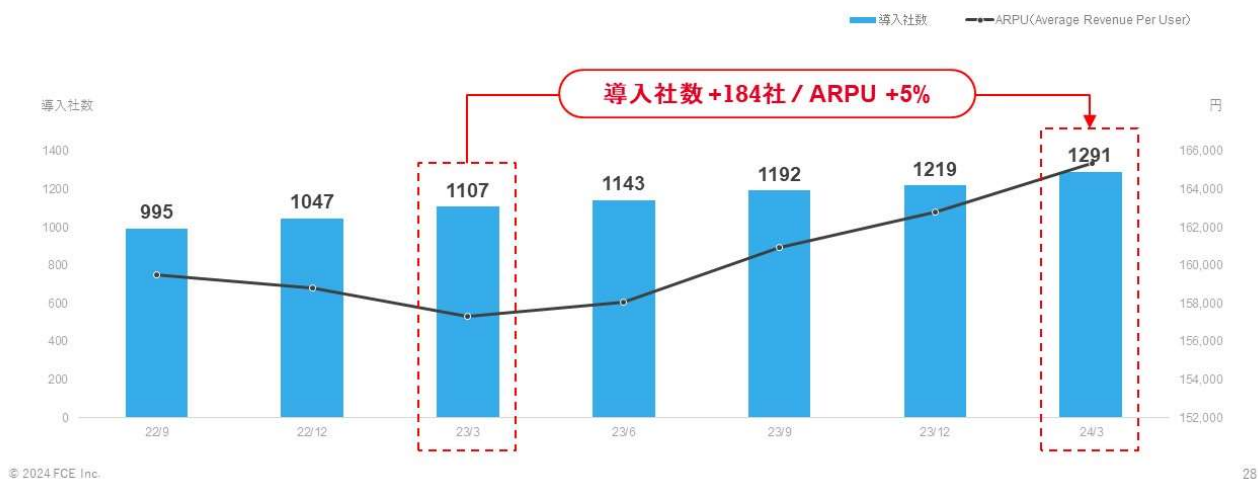
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





RPAロボパットDXの導入社数とARPU推移

導入社数は1,107社（23/3末）から1,291社（24/3末）と1年間で184社の純増（前年同期比+16.2%）、ARPUは157,887円（23/3末）から166,122円（24/3末）へ+5%の成長となりました。



導入社数は、第1四半期に仕込んでおりました新規獲得の施策というのがしっかりと成果に結びついている状況でありまして、この24年9月期第2四半期においては、72社の社数を純増いたしました。それにより、2023年3月末時点で1,107社だったものが、24年3月末時点では1,291社と、この1年間で184社の純増を果たしております。これは前年同月比で16.2%の増加となりました。

ARPUにおいては23年3月末時点での15万7,887円から、24年3月末時点では16万6,122円、前年同月比で5%の成長となりました。

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

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。



RPA ロボパットDXの紹介ポスターと提携先一覧。提携先は以下の通りです。

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

© 2024 FCE Inc.

29

今後の事業拡大戦略としましては、今期、横展開を大きなテーマとして掲げておりましたが、これまでのところ順調に進捗をしております。地方展開ではあおり創生パートナーズさんに続き、銀行さんとの取り組みも広がる兆しが出てきております。さらに昨年12月にパートナー契約を結びました、東証プライム上場企業、ウィルグループの子会社、ウィルオブ・ワーク社さんとの取り組みもより一層強固になりつつあります。

このように、今後の販売戦略においては、単にIT商材のRPAという打ち出しだけでは届かない企業に向けて、ありとあらゆるルートで課題を解決する手段があるんだという情報をお届けしてまいります。

サポート

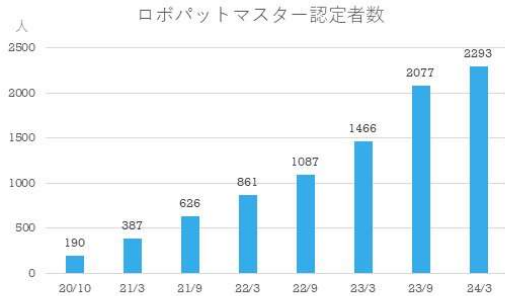
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



導入企業様内における定着化とDX推進活動

チャーンレート **1%台**

- ・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



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2,293名となり、組織の定着化を推進中！



トップマネジメントセミナー 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

RPA活用の成果とDX推進活動の活発化について共有

© 2024 FCE Inc.

30

既存顧客内でのロボパット DX の定着も、指標の実績数値がしっかりと定着をしていることを示してきております。導入企業内でロボットを作成できる人材を育成するための、ロボパットマスター認定プログラム、この認定者も順調に増えておりましてほぼ 2,300 名というところまで伸びています。

また、トップマネジメントセミナーというイベント等で成功事例を共有するという施策を行っておりますけれども、こちらの効果もあり、チャーンレートも年間を通じて 1%台で安定的に推移をしております。

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@scriptasia.com

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。

© 2024 FCE Inc.

31

また商品力についても、ロボパットは当然ながら、その機能性も引き続き進化しております。今期初、2023年10月に新バージョンとなるバージョン1.5をリリースいたしました。これは全体的なGUIを刷新しまして、従来バージョンの正常進化の形で大幅に使い勝手が向上しております。

この新バージョンの開発に当たっては、ユーザーモニター調査をなんと100名以上、計300時間を越えるテスト結果を基に、それから日々集めているヘルプデスクで集めたユーザーの声、これも反映しながら新機能の選考、ボタンデザインの配置などを綿密に検討し、実装いたしました。

それだけではなく、ユーザーが自分に必要な機能を選んで追加することができるというライブラリ機能も搭載しております。特に、これまでご要望の強かった通常のRPAではなかなか操作しにくいGoogleスプレッドシート、これちょっとコツがいるんですけども、それを快適に自動化できる機能なんかをリリースしております。今後、ますますロボパットの進化にご期待をいただければと思います。

それでは、私からの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@scriptsasias.com



導入企業数
740社突破!
(2024年3月末)

© 2024 FCE Inc.

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

33

尾上：最後に教育研修事業について、私、尾上から説明させていただきます。

まずはじめに Smart Boarding です。Smart Boarding は転職者や新入社員の即戦力化のプラットフォームです。単なる e ラーニングではなくて、LMS はもちろん、連動したライブレッスンもご用意しております。自社のコンテンツの実装なんかと合わせて、自社の階層別の最適な育成メニューを組むことができるツールになっています。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す。

従来の採用した人材の早期の戦力化、エンゲージメントを高めて離職を防止するといったニーズに加えまして、リスキリングによる教育ニーズの高まりもあり、順調に導入先が今増えていっております。現在は 740 社を超える導入数となっております。

サポート

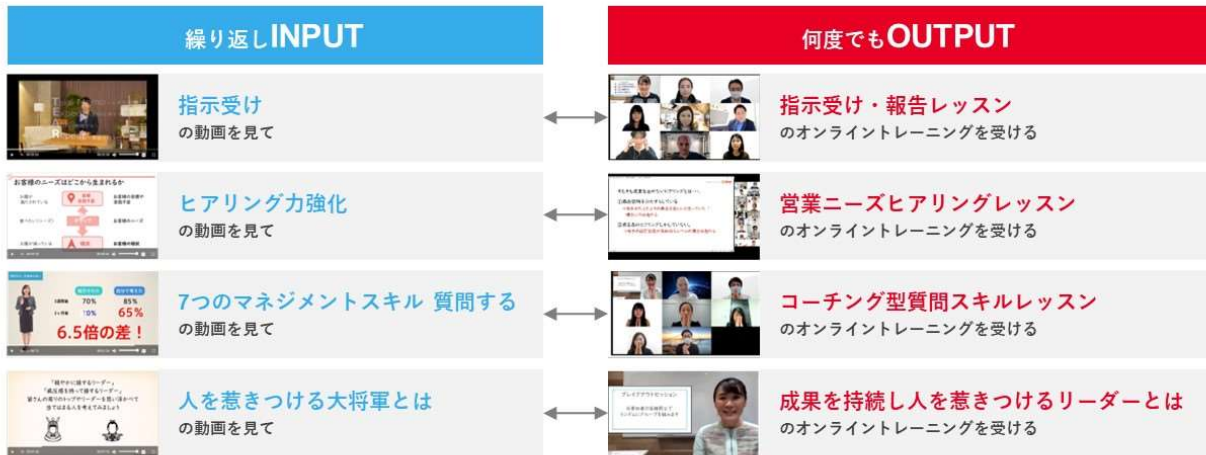
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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。



© 2024 FCE Inc.

34

先ほど申しあげましたライブレッスンですが、このような形ですね。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、今、月間3,000人もの方が常時参加をいただいております、人材育成のその仕組みとして活用いただいております。



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**



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

© 2024 FCE Inc.

※ BOXIL SaaS AWARD (ボックスィーアワード) は、スマートキックアップ株式会社運営するSaaS(社外サイト)「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を最も評価するために、3月4日(「SaaSの日」)スマートキックアップが独自に定めた表彰日)とし、2019年2月より表彰開始しています。

35

サポート

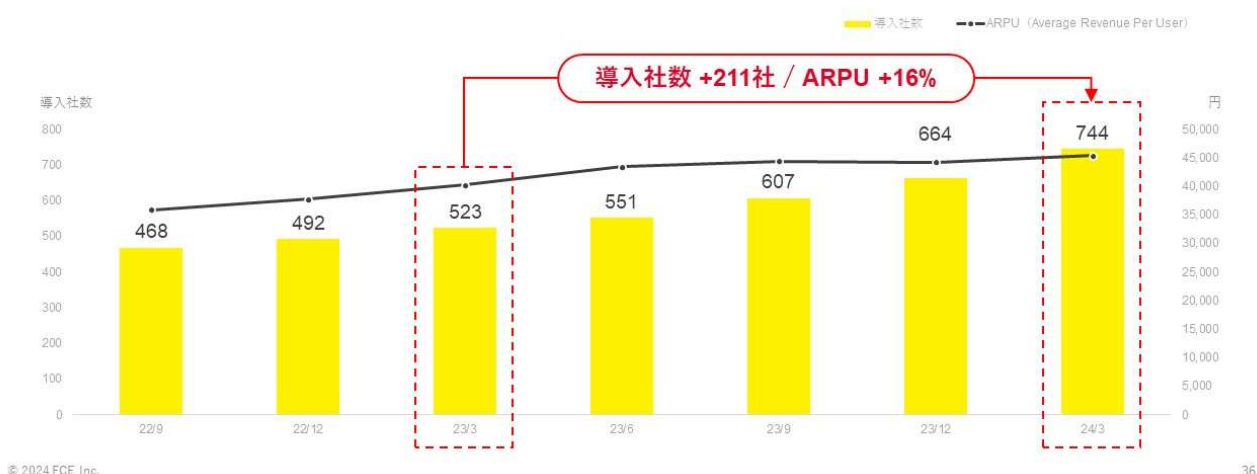
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続きまして、お客様からの非評価についてです。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おります。大変ありがたいことに2023年の受賞もいただき、カスタマイズでナンバーワンの評価もいただきました。2021年から3年連続となりまして、結果、チャーンレートも1%台と非常に低い水準を保つことができます。

Smart Boardingの導入社数とARPU推移

導入社数は523社（23/3末）から774社（24/3末）と1年間で221社の純増（前年同期比+42.2%）、ARPUは41,910円（23/3末）から48,792円（24/3末）へ+16%の成長となりました。



続いて導入実績ですけれども、この1年間で211社の純増となりました。ARPUも16%増となり、順調に成長することができております。引き続き直販のみならず、OEM提供にも注力をして、成長を加速させてまいります。

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



コスモトピア社の概要 2024年1月4日より連結子会社化

会社概要



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

導入校数 (公教育・私塾)



小中学校 600校超



私塾 400校超

主要商品



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

© 2024 FCE Inc.

37

次に、1月にグループ入りをした日本コスモトピアについて説明をいたします。コスモトピアの主要商品は、公教育向けに展開する、みんなの学習クラブ、そして学習塾向けに展開する Selfee といったデジタル学習コンテンツが中心です。加えてカルチャーレストランという生涯学習の商品もございます。

それぞれ導入する顧客数は学校で約 600、学習塾で 400 以上、そしてカルチャーレストランで 80 弱という数を保有しております。特に学校分野においては、当社も従来からフォーサイト手帳を中心に展開しており、営業連携においてシナジーを生む狙いもあります。

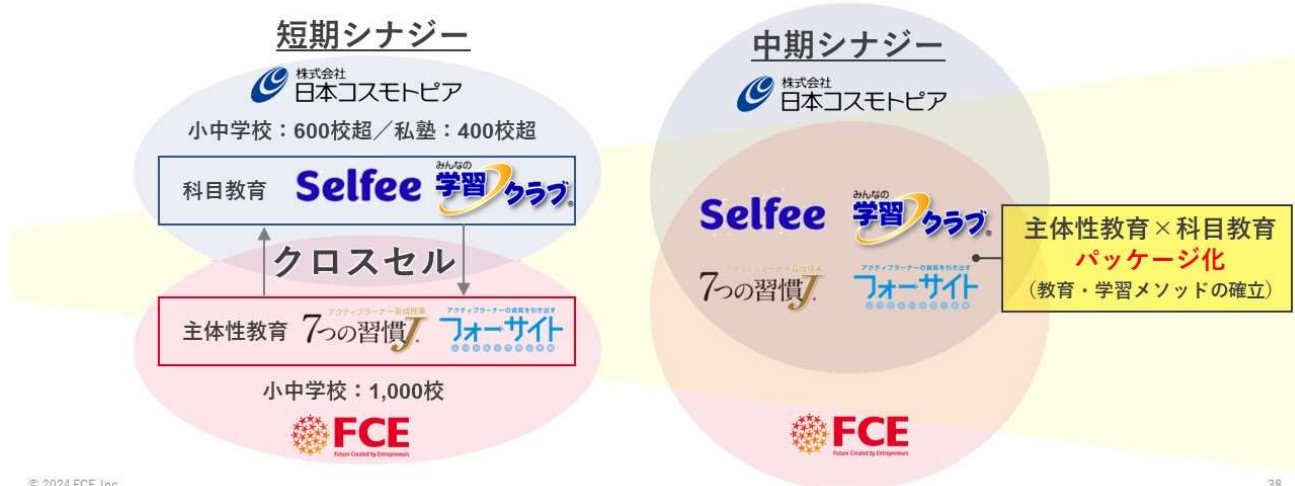
サポート

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



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。



当社とのシナジーは短期的にはクロスセルを期待できるのですが、中期的にはパッケージ化を図っていこうと思います。7つの習慣Jや、フォーサイトの活用によって生徒の自立を育み、みんなの学習クラブ、Selfeeによって自立学習を促す。そうしたその教育メソッドとしてパッケージを作ることによって、利用校増を図っていきたくと考えております。

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。



サポート

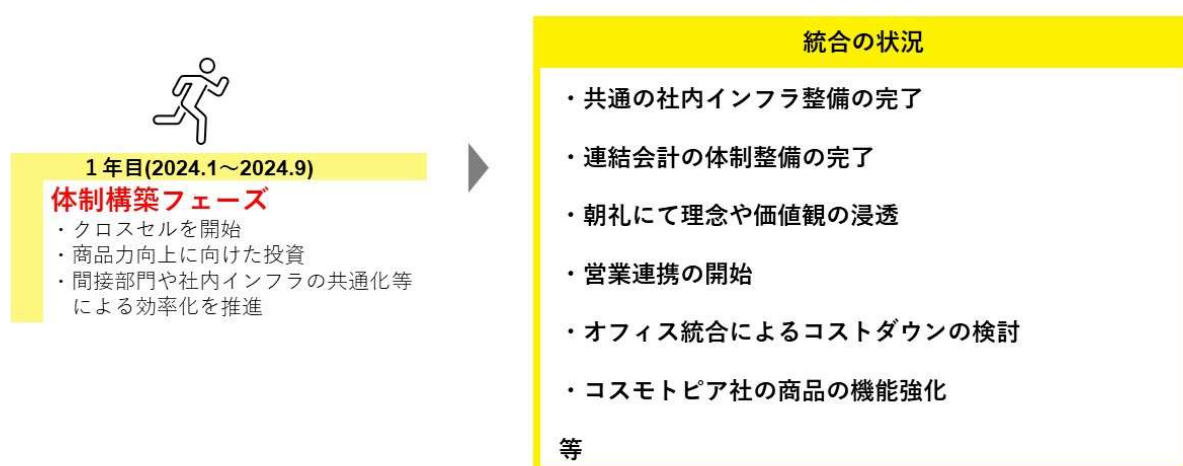
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今後3年間の計画です。1年目は営業面での連携を強化し、クロスセルを開始しました。併せて商品力強化への投資に関しても行ってまいります。また、コスト面に関しても、融合できる点を今、整理をしておいておりまして、効率化を推進することで利益体質をしっかりと作り上げます。

そして2年目からは商品連携やパッケージ化というものを促進していきまして、商品軸でもシナジーを生み出し、顧客数、単価増を実現してまいります。3年目以降パッケージの利用者増による飛躍的な業績拡大を計画をしております。

コスモトピア社のシナジー展開の状況

2024年1月4日より連結子会社化し、スピーディーな統合や連携を進めています。



© 2024 FCE Inc.

40

直近の統合に関してもこのような状況になっております。既に営業連携に関しては開始をしております。今後はオフィスの統合など、コストダウン効果も見込める取り組みを検討しております。今後の成長にご期待いただければ幸いです。

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

生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート」

2023年11月よりトライアル始動した 生成AIプロンプトプラットフォーム「ChatFCE」を「FCEプロンプトゲート」へと名称を変更。
タレントとして活躍する山崎怜奈さん※をイメージキャラクターに起用し、本格展開を開始。

AIプロンプト8+1の公式

FCEプロンプトゲート



※：1997年5月21日生まれ、東京都江戸川区出身、慶應義塾大学卒業。2022年に乃木坂46を卒業。
TOKYO FM「山崎怜奈の誰かに話しかかったこと。」などでラジオパーソナリティを務める他、歴史好きとしても知られており、クイズ番組や教育番組にも多数出演。
『歴史のじかん』（幻冬舎）の出版をきっかけに、エッセイの連載を持っている。

© 2024 FCE Inc.

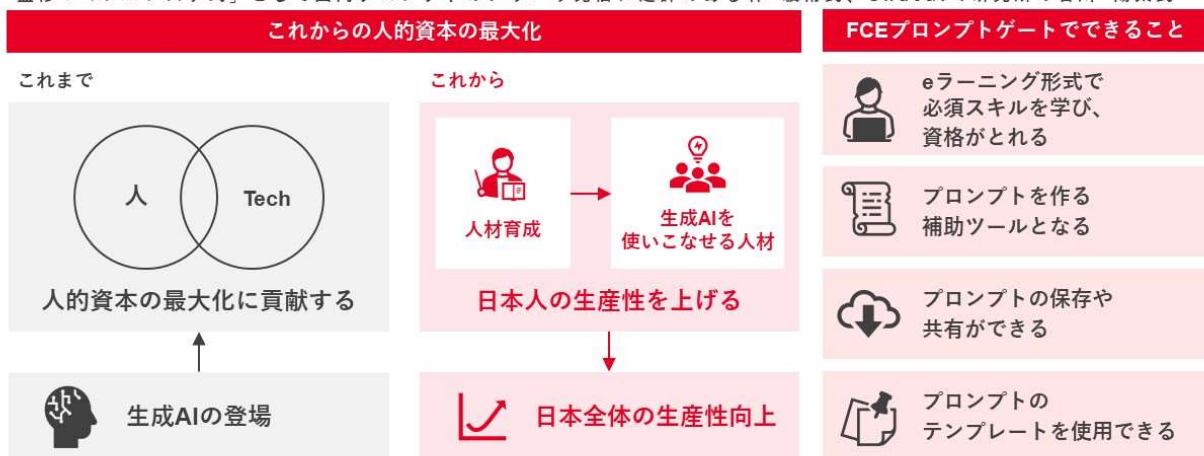
41

最後、教育研修事業の最後は、FCE プロンプトゲートについてです。生成 AI のプラットフォームとして、タレントの山崎怜奈さんをイメージキャラクターに起用し、名称を ChatFCE から FCE プロンプトゲートと改称してリリースをいたしました。

「FCEプロンプトゲート」事業

FCEプロンプトゲートは、生成AIを活用し、プロンプトエンジニアを育成できるプラットフォームを月額定額で提供するサービスです。

監修：「シュンスケ式」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



© 2024 FCE Inc.

42

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

FCE プロンプトゲートは、「『人』×『Tech』で人的資本の最大化に貢献する」という当社のミッションに対して、生成 AI の活用、普及を目的とし、低迷する日本の労働生産性を劇的に高めるサービスです。

まだまだ日本において生成 AI の活用状況は他国に比べて遅れているともいわれています。そうした状況の中でも、世の中には生成 AI 関連サービスがあふれていて、何から手をつけていいかわからないという企業が多いのも現状です。その名のとおり、全ての企業が今後、生成 AI を当たり前に使いこなす時代に向けて、その入口となる、そんなサービスにしていきたいです。

FCEプロンプトゲートの特徴

動画で「AIプロンプト8+1の公式」の基礎を学び、テンプレート機能でプロンプトを作成し、データベースで管理・共有することができます。

基礎学習コンテンツ	プロンプトの管理	テンプレートDB
 <ul style="list-style-type: none">▶生成AIの基礎的な公式・使い方を学習するコンテンツを搭載▶的確なアウトプットを導く、プロンプトの制作が可能	 <ul style="list-style-type: none">▶個人が制作したプロンプトを社内で一括管理・共有できるデータベース機能を搭載▶社内全体のプロンプトの作成スキルの向上を実現	 <ul style="list-style-type: none">▶独自プロンプトの管理▶「営業」「マーケティング」「文章生成」「SNS」など汎用性の高いプロンプトテンプレートを100個以上搭載

© 2024 FCE Inc.

43

どんなことができるのか、その一部をご紹介しますと、まずは基礎学習のコンテンツです。プロンプト、つまりユーザーが入力する指示や質問というものは、その質によってアウトプットが大きく変わってまいります。数学でも公式を使えば適切な解を得られるのと同様に、有識者と共に開発した AI プロンプト 8+1 の公式を学び、知識ゼロから短期間に生成 AI を使いこなせる人材に育成する仕組みがあります。

次に、プロンプトの共有管理の機能です。生成 AI に関して組織的な活用はまだまだ。しかしながら、一部活用している個人はいますっていう会社は結構多いです。しかしながら、そのプロンプト、共有されていますか？とご質問させていただくと、されてない会社がほとんどなんです。営業の方とか業務手順など、多くの仕事が標準化されて品質の一定化に力を入れられているにもかかわらず、この生成 AI のプロンプトに関しては属人化しているのがまだまだ現状です。

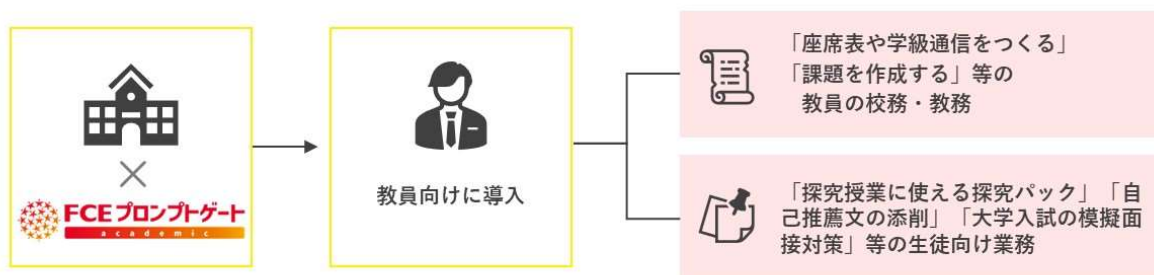
サポート

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@scriptasia.com

FCE プロンプトゲートが目指す姿は、生成 AI を組織に定着させて、継続的に進化し続ける土台を作ること。そのために個人のノウハウを組織に共有する仕組みっていうものを重要視しています。また、導入後すぐに使える、もうすぐに現場で使えるテンプレートっていうものも 100 種類以上用意をさせていただいております。

「FCEプロンプトゲート アカデミック」の導入校が決定！

早稲田摂陵高等学校、岡山学芸館高等学校、岡山学芸館清秀中学校・高等部へ生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート アカデミック」の導入が決定しました。
(2024/4/24開示)



まずは当社のお客様である全国の約1,100校の学校に導入を進めていくと同時に、全国の教育委員会および小中高合計35,000校を対象に「FCEプロンプトゲート アカデミック」の提案も開始いたします。

(開示文書)
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/591f3127/ad80/4295/8bda/ed48f2346ebd/140120240424575124.pdf>

© 2024 FCE Inc.

44

FCE プロンプトゲートは企業向けにとどまらず、アカデミック版という形で学校領域にも同時にリリースをさせていただいております。既に早稲田摂陵様や、岡山学芸館高校様などにおいて導入が開始をしております。これから続々とその学校での活用事例も生まれてまいります。

当社は既に 1,100 校の顧客基盤がありますので、この基盤を生かして導入を加速させてまいります。

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

FCEプロンプトゲートの拡大戦略

当社グループの顧客基盤の活用と代理店網の構築により、FCEプロンプトゲートの拡大を加速します。



© 2024 FCE Inc.

45

今後の戦略です。まずは当社の営業基盤の活用です。当社のRPA ロボパット DX や、Smart Boarding の利用顧客などの法人顧客約 4,000 社と、先ほども触れましたが、フォーサイト手帳導入校をはじめとする学校顧客、約 1,104 校への直販を先行開始しました。生産性改善というテーマ性も同じく、早期導入が見込まれます。

そして同時に、代理店網の構築を急速に行っております。全国に法人営業基盤を持つ企業とパートナー制度を組むことによって、拡大スピードを加速させてまいります。

本格リリースしてから既に1ヶ月で、50以上のその代理店見込みも積み上がってきておりまして、大変期待が持てる出だしです。今後の成長分野としてご期待をいただければと思います。

以上で説明を終了いたします。ありがとうございました。

司会：説明は以上でございます。

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

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。こちらでお名前をお呼びいたします。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、ご質問の前に会社名とお名前をお願いいたします。

それでは、ご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。

現在、質問が挙がっておりませんので、本日より前に頂戴した質問に関してご回答をさせていただきます。それでは事前に頂戴したご質問を読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：リンクアンドモチベーション社が FCE 株式を 20%保有するとのことですが、新株発行、第三者割当増資は行うのでしょうか。

司会 [M]：石川さん、ご回答お願いいたします。

石川 [A]：分かりました。新株発行を行うか行わないかという質問ですね。ありがとうございます。

リンクアンドモチベーションさんとは、当社株式を 20%取得をしてもらい、持分適用会社となる方針までは合意をしておりますけれども、資本提携の具体的な協議に関しては今後詰めていくものでございまして、現時点ではご説明をする状況は、なんら決定をしてございません。

それが今時点での答えになります。

司会 [M]：ありがとうございます。皆様、ご質問はいかがでしょうか。

特に質問がないようですので、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、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、退出ボタンをクリックした上で終了してください。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、ご容赦くださいませ。

それでは、以上をもちまして、2024 年 9 月期第 2 四半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。

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



[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

