



2024年11月28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月期通期決算説明会 スクリプト並びに質疑応答要旨

記

2024年11月26日開催の2024年9月期通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月期通期決算 ご参考資料】

●決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/fdd8a8ce/7f20/469e/b967/965bedb77ad9/140120241113521064.pdf>

●決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/084eac9a/395e/470e/a495/ba6af31ca40b/140120241126529543.pdf>

以上



株式会社 FCE

2024 年 9 月期 通期決算説明会

2024 年 11 月 26 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 月期通期決算説明会		
[決算期]	2024 年 9 月期 通期		
[日程]	2024 年 11 月 26 日		
[ページ数]	35		
[時間]	17:00 – 17:42 (合計：42 分、登壇：34 分、質疑応答：8 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	永田 純一郎	(以下、永田)
	取締役	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。ただ今より株式会社 FCE、2024 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。取締役兼上級執行役員、エデュケーション事業本部長、尾上でございます。取締役兼上級執行役員、プロセス&テクノロジー事業本部長、永田でございます。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、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。説明会終了後、ご退室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。

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 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。本説明会は後日、弊社 IR サイトへスクリプトを掲載する予定であります。

それでは、説明をよろしくお願いいたします。

石川：こんにちは。FCE 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。私からは会社概要、決算関係、トピックス、そして全社的な成長戦略に関する説明をさせていただきます。その後、DX 推進事業分野は担当取締役の永田、そして教育研修事業分野は担当取締役の尾上が説明をいたします。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@scriptasia.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

© FCE Inc. All rights reserved.

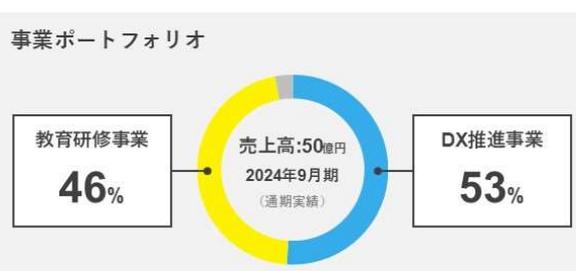
3

私たちのパーパスとミッションです。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」です。そのパーパスを実現するためのミッションは、「『ヒト』 × 『Tech』で人的資本の最大化に貢献する」です。事業内容は大きく二つ。DX 推進事業と教育研修事業です。

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	229名	

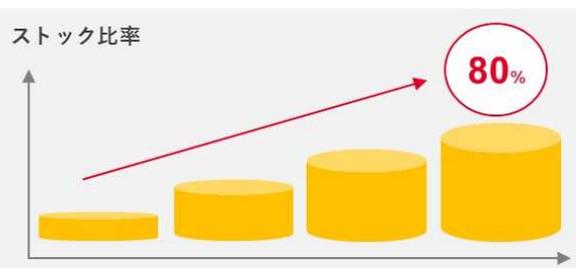
※ 2024年9月30日現在



主要な事業 (事業セグメント)

教育研修事業

DX推進事業



© 2024 FCE Inc.

4

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

会社概要と、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すが、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。引き続き、教育研修事業も拡大してまいります。今後は DX 推進事業の占める割合が大きくなっていく計画です。

また、ストック売上も全体の約 80%を超えてきました。経営の安定性が増してきております。

2024年9月期 通期 | 業績ハイライト (1/2)

2022年10月上場来、増収増益を継続しており、順調な成長を継続



24年9月期通期決算の業績ハイライトです。売上高 50 億 600 万円、営業利益 7 億 2,100 万円、経常利益 7 億 600 万円となりまして、前年比で増収増益となりました。22年10月の上場以来、増収増益を継続しております。

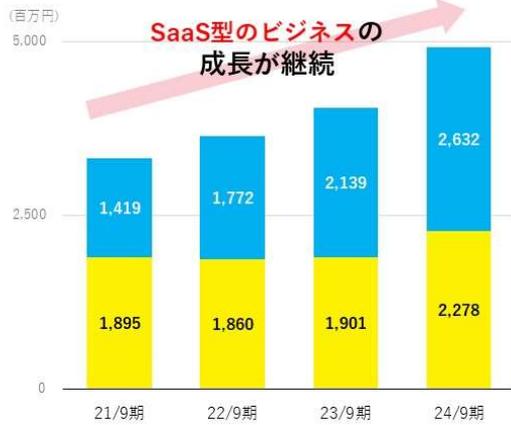
サポート

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

2024年9月期 通期 | 業績ハイライト (2/2)

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、当社収益の中核を担う

セグメント別売上高推移 (連結)



© 2024 FCE Inc.

■ DX推進事業 ■ 教育研修事業

DX推進事業

▶ セグメント売上高 (24/9期)

2,632 百万円

前年同期比 **+23.1%** ↑

▶ セグメント利益 (24/9期)

695 百万円

前年同期比 **+71.7%** ↑

教育研修事業

▶ セグメント売上高 (24/9期)

2,278 百万円

前年同期比 **+19.8%** ↑

▶ セグメント利益 (24/9期)

297 百万円

前年同期比 **+60.9%** ↑

6

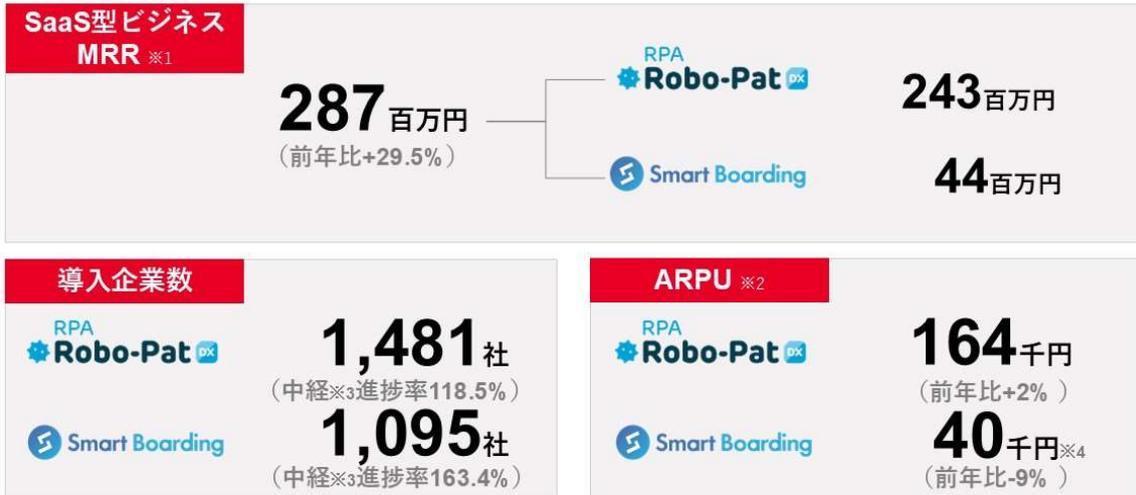
セグメント別の業績です。DX 推進事業セグメントは、売上高 26 億 3,200 万円、セグメント利益 6 億 9,500 万円となりました。RPA ロボパット DX の業績が、引き続き好調なため、売上高の成長を牽引しております。

教育研修事業セグメントは、売上高が 22 億 7,800 万円、セグメント利益 2 億 9,700 万円となりました。主に社員教育プラットフォーム Smart Boarding が前期に引き続き、導入企業数を伸ばすことができ、それが増収増益となっております。

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@scriptasia.com

KPIサマリー



※1：MRR (Monthly Recurring Revenue) 2024年9月期第4四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4四半期末時点の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カ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
※4：Smart Boarding全体の売上平均金額 (直販・OEM 別は32ページを参照)

© 2024 FCE Inc.

7

KPI サマリーです。当社の成長を牽引している RPA ロボパット DX、そして Smart Boarding の二つは SaaS 型のビジネスです。この二つを合わせた MRR は、第 4 四半期末時点で 2 億 8,700 万円となりました。内訳は RPA ロボパット DX が 2 億 4,300 万円、そして Smart Boarding が 4,400 万円です。

導入企業数は、9 月末時点で RPA ロボパット DX が 1,481 社、10 月末時点では 1,500 社を突破してまいりました。また Smart Boarding は 1,095 社となりまして、これも 10 月末時点では 1,100 社を突破しております。いずれも中期経営計画対比で大きく超える進捗をしています。

また 1 社当たりの平均単価である ARPU につきましては、RPA ロボパット DX が 16 万 4,000 円、Smart Boarding が 4 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

FCE

3年連続「ストレスフリーカンパニー」受賞



「働きがいのある会社ランキング※」においては、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/000000234.000029370.html>
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000208.000029370.html>

Jリーグ「FC町田ゼルビア」とパートナー契約



スポンサー就任により、お互いの強みを生かしながら「チャレンジあふれる未来」を共創します。

リリース内容： <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000277.000029370.html>

出版事業

『まんがで身につく担任スキル 担任学入門』



全国の公立・私立中学校・高等学校、約15,000校に寄贈しました。教育者だけでなく、あらゆる職種、あらゆる立場で役立つ一冊です。

リリース内容： <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000266.000029370.html>
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000276.000029370.html>

© 2024 FCE Inc. ※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。

続いて、全社トピックスのご紹介です。まず一つ目ですが、ストレスフリーカンパニー表彰制度におきまして、ストレスフリーカンパニーを受賞しました。約7,000社の中から総合健康リスクが90以下という優秀な成果を収めた企業に贈られるものです。

また働きがいのある会社ランキングにおいても、ベストカンパニーを12年連続で受賞しました。結果、働きがいのある会社ベストカンパニー、そしてストレスフリーカンパニーの両賞を3年連続で受賞しております。

二つ目です。JリーグFC町田ゼルビアとパートナー契約をいたしました。町田ゼルビアのスポンサーを通じて企業認知向上、そして採用強化にもつなげてまいります。

三つ目が、まんがで身につく担任スキル 担任学入門を出版しました。学校の先生は授業スキルに加え、担任スキルが求められています。しかし今までは、その体系化が大変難しく、先生方の負担が大きいのが現状でした。この課題に少しでも貢献すべく、そして学校マーケットに対しての影響力をさらに発揮すべく、本書を出版しております。また教育現場ばかりではなくて、ビジネスシーンでも役立つとご評価をいただいています。

10月22日の発売以来、Amazon 売れ筋ランキング、学校運営部門で1位を獲得しました。また茨城県教育委員会では、書籍の寄贈式を行っております。学校経営や組織マネジメントにお役立いただけるよう、さらに広めてまいります。

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、新たなステージへ

純粋持株会社制度の解消は完了。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を加速させ、主要商品の成長率の維持・向上に貢献。



次に事業、および成長戦略についてご説明いたします。24年9月期中を目処にホールディングス制度を解消することを検討し、グループの統合を進めてまいりました。8月1日をもちまして、グループ会社の吸収合併が完了しましたことを、ここに報告いたします。

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されます。併せて、コストダウン効果も見込めます。

右のグラフは、DX推進事業と研修事業の顧客の相互紹介件数の累計を示したものです。特に24年よりシナジープロジェクトを強力に推進した結果、順調に紹介の件数が積み上がっています。この施策は当社主要商品のRPAロボパットDXや、Smart Boardingの成長率の維持、向上に貢献することとなりました。

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@scriptsasias.com

「人的資本の最大化を目指して」

さまざまな事業創造によって培ってきた「コンサルティング」×「エンジニアリング」を強みの源泉とし、顧客の「人的資本の最大化」に貢献する本質的な価値提供を目指す



© FCE Inc. All rights reserved.

引き続き、DX 推進事業と教育研修事業の一層の連携を図ることで、これまで教育研修事業を通して培ってきた人材育成、組織開発のナレッジやコンサルティング力をさらに DX 推進事業の方にも生かして、提供サービスの競争力を強化してまいります。

また教育研修事業におきましても、DX 分野の先進的な技術と専門知識をより融合して、より高度な IT ソリューションを提供することで、顧客企業の成長を強力にバックアップしていき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

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。

© FCE Inc. All rights reserved.

12

また今回のグループ会社の統合を機に、「アントレプレナーファーム、企業家集団 FCE」というカルチャーコンセプトを外部にも発信することを始めました。アントレプレナーファームとは「1人1人が企業家マインドを持って、チャレンジあふれる未来をつくり出す主体者である」、そう定義づけしております。

もともとこのカルチャー自体は創業来のものですが、改めてキャッチコピーをつくり、外部に発信することを続けてまいります。

サポート

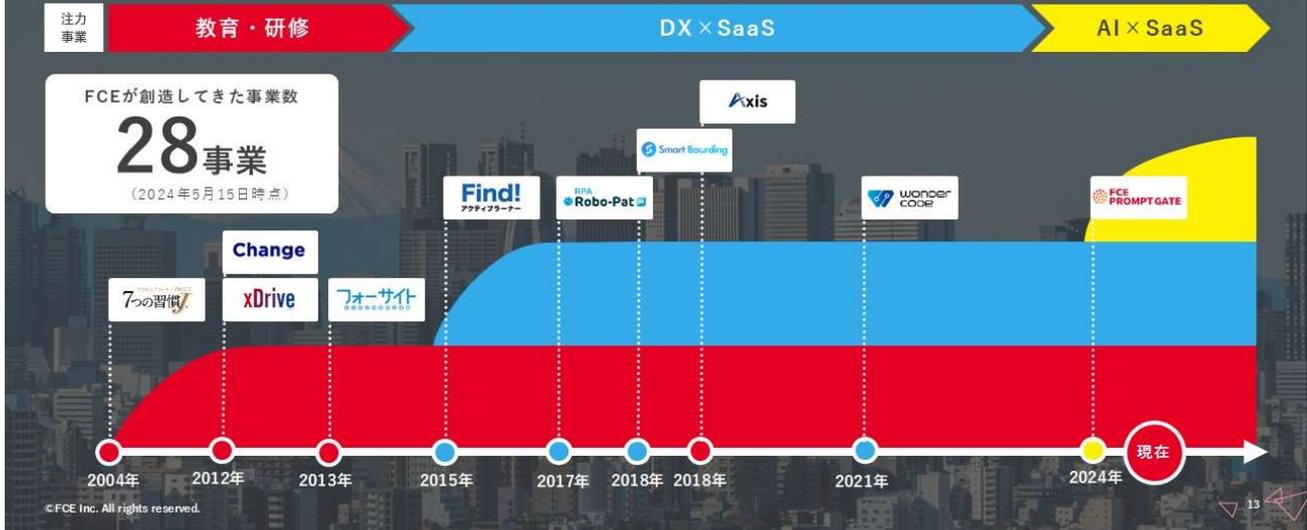
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



今までの歴史を振り返りますと、このカルチャーの下、2004年に教育研修事業に端を発し、時代の変遷に伴う色々な環境の変化に適応しながら、新規事業を連続で立ち上げて、業容を拡大してまいりました。

24年5月時点で、当社が創造した、挑戦してきた事業は28に上ります。多くの事業に挑戦し、そして良いものを残し、駄目なものはやめる。そんな繰り返しの中で今の成長事業を見つけ出すことができました。今後におきましても新規事業を連続で立ち上げて、さらなる飛躍の機会をうかがってまいります。

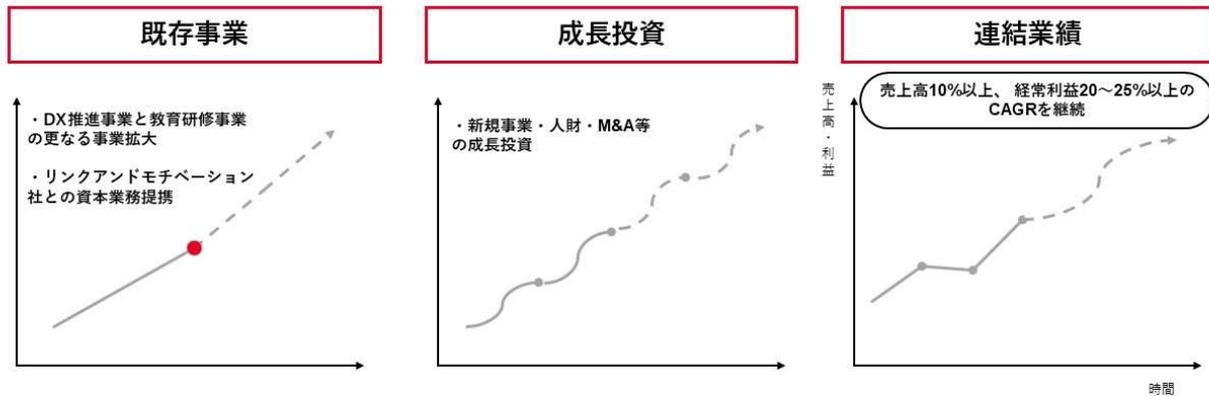
サポート

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。



※：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・イノベーションを展開する企業です。 14

FCEの今後の事業方針です。まず既存の事業ですが、DX推進事業と教育研修事業、ともに引き続き成長を目指します。特に24年9月に完了しました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、幅広い事業において成長を実現してまいります。

次に、成長投資です。先ほどもお話したように、引き続き新規事業に果敢に挑戦することで、さらなるグループ全体の事業拡大、その可能性を模索してまいります。また人材採用や人材育成においても、今まで以上に投資をすることで、人材の競争力の維持、そして向上も図ってまいります。

またM&Aについても引き続き、私たちの成長戦略の中で大きな一つの選択肢として検討してまいります。

最後に連結業績です。この後詳しく説明をする部分がありますが、今後は中経の数字という形ではなく、売上高、利益の方針としまして、売上高は10%以上、利益20~25%以上の年平均成長率、いわゆるCAGRを継続していくことを掲げてまいります。

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

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



次に、23年5月に開示した3カ年の経営計画数値の進捗状況です。売上高が25年9月期に49億円以上を見込んでおりましたが、24年9月期実績におきまして、1年前倒しで50億円の着地となりました。

2025年9月期 業績予想

- 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

© 2024 FCE Inc.

※ EBITDA=営業利益+償却費 (減価償却費+のれん償却+保証金償却+長期前払費用) 単位：百万円 (百万円未満切捨て) 16

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



次に、こちらが3カ年計画最終年でもある25年9月期の業績予想です。前倒しで達成しておりますので、売上高は前年同期比14.9%増の57億5,000万円を計画しております。また経常利益は前年同期比で29.4%増の9億1,500万円を計画しております。

いずれも3カ年計画最終年にはなりませんけれども、当初の計画を上方修正する形になっております。

3カ年計画 重要KPIの進捗

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



© 2024 FCE Inc.

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



17

重要 KPI である、RPA ロボパット DX と Smart Boarding の導入企業数です。まず左の RPA ロボパット DX の導入企業数が、9 月末時点で 1,481 社となりまして、今月のリリースで 1,500 社の突破をお知らせしました。25 年 9 月期の当初の目標数値を既に達成しておりますので、25 年 9 月期の導入企業数目標は 1,740 社以上へ上方修正いたします。

また右の Smart Boarding におきましても、今月のリリースで 1,100 社の突破をお知らせしております。よって 25 年 9 月期末の当初の目標数値を既に大幅に達成していますため、導入企業数目標は 1,350 社以上へ上方修正いたします。

両サービスともに、引き続き導入企業数の獲得、および商品力強化を図ってまいります。

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

今後の方針（売上高・利益）

売上高・利益ともに過去より毎期、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。



18

続いて、先ほど連結業績の方針について簡単に触れました。ここで詳しくご説明させていただきます。当社は22年10月の上場後、売上高、利益ともに継続的な成長を実現してまいりました。過去5年間のCAGR（年平均成長率）は、売上高11.8%、経常利益31.7%です。

今後も売上高10%以上、経常利益20~25%以上のCAGRを実現すべく、既存事業の拡大や新規事業の立上げにより、継続的な成長を実現してまいります。なお売上高10%以上、経常利益20~25%以上のCAGRを実現した場合、25年9月期から3年後には24年9月期対比で売上高が1.5倍、経常利益2.2~2.5倍となります。

25年9月期から5年後には、24年9月期対比で売上高が1.8倍、経常利益3.2~4倍となります。これは私たちの計画の中ではM&Aを除いた成長目標です。私たちの事業との間にシナジーがあるような企業様があれば、積極的にM&Aをして、さらにこの目標を上達成していくことを目指していき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

今後の方針（株主還元）

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。

© 2024 FCE Inc.

■配当方針

配当性向25%を目安として
株主の皆様への配当をする方針



19

続いて、株主還元方針について説明します。健全な財務体質の維持、向上を図りつつ、利益水準、そして今後の設備投資やフリーキャッシュフローの動向等を考慮しながら、配当性向25%を目安として、株主の皆様へ配当することとしております。

25年9月期におきましては、2024年9月期から2円増配の1株当たり14円を予定しております。

今後の方針（人事）

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



© 2024 FCE Inc.

20

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

次に人事、採用面と育成面に関する事項になります。左手、採用につきましては、今まで数年にわたる営業手法の標準化に向けた取り組みと、特に営業パーソンの教育トレーニング方法の確立によりまして、若い社員が大変活躍できる環境がようやく整ってまいりました。特に新卒1年目から3年目の社員の活躍が、本当にめざましくなっています。今後は、新卒を中心とした採用を行っていく方針です。

また、当社の離職率はここ数年、1桁台後半%となっております。2023年の厚生労働省発表の一般労働者離職率12.1%と比べますと、低い水準にあると認識しております。今後も事業拡大とともに、社員数を増加してまいります。

右手、育成方針についてです。私たちの成長コンセプトは、「3年で10年分の成長を」です。そういったキャッチコピーにひかれて、大変意欲的な方々が入社してくれているわけですが、FCEの成長環境を活用して、3年で10年分の結果を出せる社員になれるよう、私たちも多くの育成プログラムを養成し、そして成長できる環境を整えています。

ビジネスパーソンとしてのマインドの醸成や、正しい仕事の仕方を身につける研修から始まりまして、ほかにも新規事業の立ち上げ方の研修や、独自の育成プログラムをそろえております。また独自の研修ばかりではなくて、毎年毎年、外部のナレッジを取り入れるためのコンサルティングや、研修も導入しております。

そして1年のうち3か月間は、個人ではなくてそれぞれの組織やチームで一丸となって、組織やチームの生産性を上げる生産性向上運動も毎年実施しております。これもほかの会社ではあまり聞かない取り組み、私たちの会社の特徴となっております。

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



リンクアンドモチベーション社との資本業務提携の進捗

双方の製品販売開始	「7つの習慣」に関する事業提携
<p>大手企業向けに 「RPA Robo-Pat DX」「FCEプロンプトゲート」を販売</p>  <p>FCEプロンプトゲート 大手企業を中心に約1,500社</p> <p>Link and Motivation Group</p> <p>中小企業向けに 「モチベーションクラウドシリーズ」を販売</p>  <p>Smart Boarding MOTIVATION CLOUD by Link and Motivation Group</p>	<p>小・中・高校生・大学生・社会人向けに 「7つの習慣J®」「7つの習慣セルフコーチング」を販売</p>  <p>キャリアスクール事業 年間延べ受講者数 約26,500人</p> <p>学習塾事業 年間延べ受講者数 約1,700人</p>

「『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

© 2024 FCE Inc.

21

最後に8月20日に開示しました、リンクアンドモチベーション社との資本業務提携につきまして、進捗をご説明いたします。提携を発表してから、双方の経営幹部陣により会議を重ねて、色々な議論をしてきました。

まずは、11月13日に発表しましたが、7つの習慣に関する事業においても、その方針が具体化してまいりました。リンクアンドモチベーション社のキャリアスクール事業や、学習塾事業におきまして、当社の7つの習慣J®や7つの習慣セルフコーチングを展開することで、さらなる拡大をしていく。そんな目処が立ち始めております。

私からの説明は以上となります。では続きまして、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。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@scriptsasias.com



- 売上高は前年対比+23.1%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、今後も通増する見込み
- RPAロボパットDXの導入社数は2024年10月末時点で1,530社に到達



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



© 2024 FCE Inc.

23

永田：では、ここからは私、永田が説明をさせていただきます。皆さん、よろしくお願いたします。

さて、事業セグメント別の業績実績です。DX 推進事業は、売上高においては前年同期比プラス 23.1%の成長となりました。売上高は導入社数に伴い積み上がるため、四半期ごとに通増しています。

後ほどご紹介しますが、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て以降、格段に営業をしやすくなりまして、大変好調でした。また事業間シナジーも功を奏して、成長率は引き続き 20%を超える水準となっています。

グループ全体に占める売上の割合が通期で半分を超える水準となり、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、2024 年 10 月末時点で 1,530 社となりました。24 年 9 月期中経目標 1,250 社対比では 1,481 社と目標を大幅に超え、プラス 231 社で目標達成をしております。

昨今、RPA や DX については、世間ではさまざまな見解が発信されていますけれども、特に RPA は既に大半の企業が検討し、導入するところはしていたり、RPA の検討は一巡してピークを超えたという話が出ているところもありますけれども、これは私たちが感じている温度感としてはギャップがあります。

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



実は私たちが感じているのは、まだまだこれからであり、むしろ RPA は安定してホットな状況になってきていると捉えております。中小企業における DX は、むしろこれから本格化していかなければならない状況ですし、またいったん RPA を導入したものの、うまく活用できなかった企業が再スタートのためにロボパットの検討を進めることも、数多く発生してきています。

採用難、人材不足に直面した会社や、これまでは RPA を自分ごとだと捉えていなかった企業が検討を始めるなど、そうした状況もあり、導入社数は計画対比で前倒しで進捗しております。

ですので、25 年 9 月期につきましては中経目標 1,380 社から、1,740 社以上へ上方修正し、さらなる事業拡大を図ってまいります。

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2,600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.

24

また既存顧客内でのロボパット DX の定着を示すチャーンレートも、年間を通じて1%台で安定的に推移しております。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がございしますが、この認定者も順調に増えており、現在は2,600名を超えるほどまで伸びてきました。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

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設置平均

ライセンスの種類 / 料金体系



© 2024 FCE Inc.

25

改めて RPA の事業概要ですけれども、RPA ロボパット DX は純国産 RPA として、2017 年 10 月にリリースいたしました。そこから約 7 年でグループ売上の半分以上を超えております。

ロボティックプロセスオートメーション、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で提供しております。

導入企業社数は 1,500 社を超えました。既存の導入企業からの追加ライセンス発注も、引き続き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をし、そこから複数部署に広がっていくパターンが一番多いパターンです。ですので追加ライセンス発注が起こっているということは、まさに顧客企業において DX の全社展開に成功しているといえる状況だといえます。

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

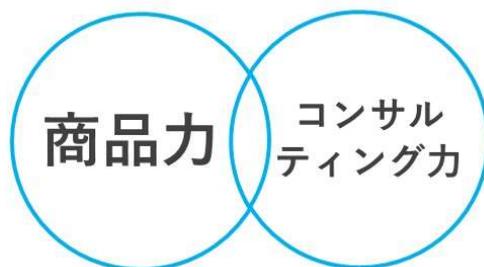


RPA「ロボパットDX」の特徴

【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」



© 2024 FCE Inc.

26

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、この構造が非常に効率が悪いために、RPAが普及する範囲が限定的になっていることが起こっていました。

ロボパットではその構造的な問題を、RPAをパーソナルなものにするというコンセプトで解決しました。エンジニアではない現場の方が、本当に自分でロボットをつくれる操作を実現する高い商品力と、そしてそれを使いこなす人材を育成するコンサルティング力の両輪によって、導入いただいた企業の中で結果を出せるRPA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

RPA「ロボパットDX」の外部評価

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)

© 2024 FCE Inc.

27

先ほどご紹介しましたが、ロボパットDXはユーザーが選ぶ最強ITツールランキングで、2023年は全ジャンルのITツール、7,300以上の中で第1位。そして24年は母数が1万製品に増える中で、総合第2位を獲得しました。

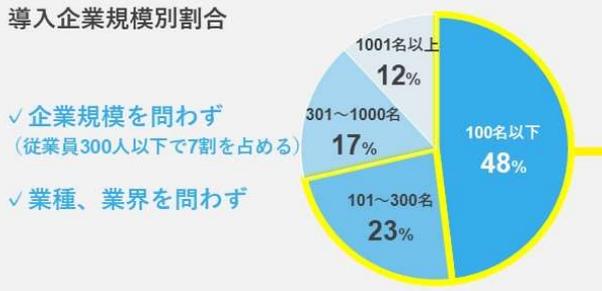
これは、2022年から3年連続でトップ入りしている企業はほかにない状況の中で、4位、1位、2位と非常に高いご評価をいただきました。誠にありがとうございます。これはロボパットDXが本当に自分のできるRPAであることが証明され、認知も広がってきている証じゃないかなと思います。

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

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。



※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

© 2024 FCE Inc.

28

ロボパットの現在の顧客企業は、従業員数万人の大企業から、社員2名のみ法人まで、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。すなわちロボパットは使いやすさとサービスにおいて、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ますといえます。

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の推進サポートを行うことで、企業内の活用の広がり、そしてLTVのさらなる拡大を続けてまいります。

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、ロボパットならではのパーソナルRPAの市場は、3兆3,216億円あると捉えていますので、このロボパットのポテンシャルを十分に引き出すために、今後とも挑戦を続けてまいります。

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



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。



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て、横展開をテーマに掲げておりましたが、これまでのところ順調に進捗しております。地方展開ではあおり創生パートナーズさんに続き、先日、四国銀行さんとの取り組みも決定いたしました。これもさらなる広がる兆しが出てきております。

また昨年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情報が届かない企業様に向けて、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提供を続けてまいります。

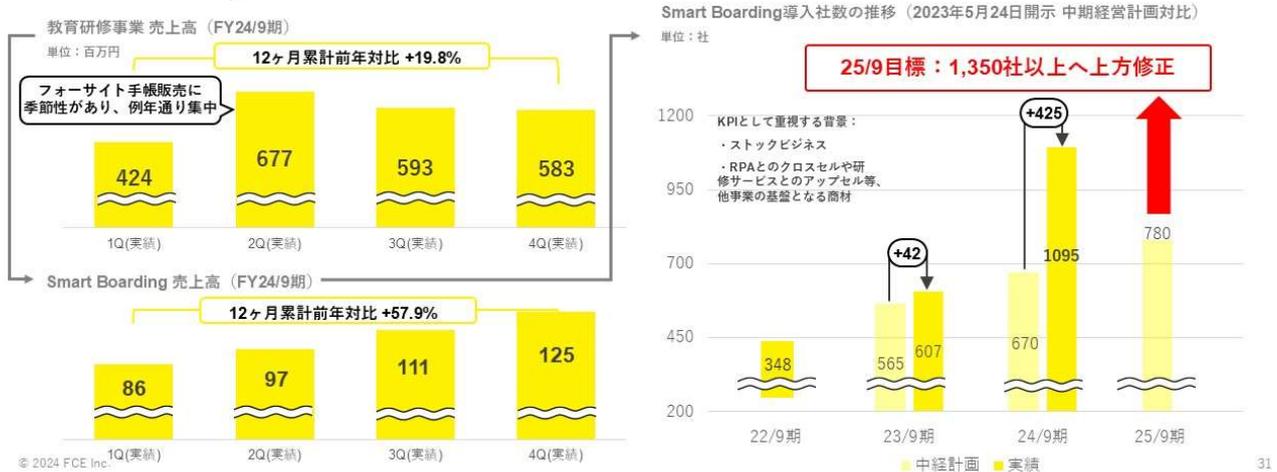
以上、私からの説明で、この後は担当役員の尾上より発表させていただきます。

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



- 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+19.8%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に売上が積み上がった
- Smart Boardingの導入社数は2024年10月末時点で1,149社に到達



尾上：最後に、教育研修事業の成長戦略につきまして、私のほうから発表させていただきます。

まず最初に、24年9月期の業績についてです。左上の教育研修事業全体の売上高におきましては、前年同期比でプラス19.8%の成長となりました。例年どおり、第2四半期の売上高が高い点に関しましては、学校向けのフォーサイト手帳の販売による季節性のものです。

次に左下のグラフに、教育研修事業の中の成長事業でありますSmart Boardingが、前年同期比でプラス57.9%と高い成長となっております、当セグメントを牽引しております。

またSmart Boardingの導入社数に関しましては、足元2024年10月末におきまして、1,149社になりました。右のグラフになりますけれども、2024年9月期末、中経目標の670社に対しまして、目標を大幅に超えてプラス425社で目標達成しております。そのため2025年9月期におきましては、当初の中経目標780社から1,350社以上に上方修正いたします。

サポート

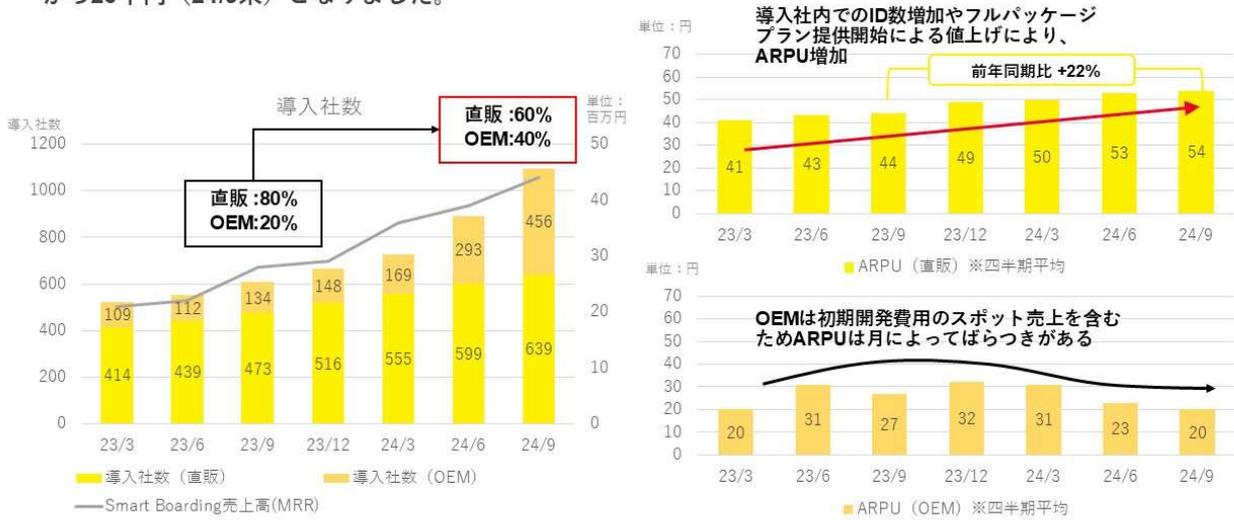
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





Smart Boardingの導入社数とARPU（直販／OEM別）推移

直販のARPUは44千円（23/9末）から54千円（24/9末）へ+22%の成長、OEMのARPUは27千円（23/9末）から20千円（24/9末）となりました。



© 2024 FCE Inc.

32

次に、Smart Boardingの導入社数とARPUについてご説明いたします。左のグラフにありますように、導入社数は2023年9月期におきましては直販で8割、OEMで2割という割合でした。2023年1月から、このOEMパートナーの一般公募を開始いたしまして、OEMパートナーの締結を増やしていった結果、2024年9月期末には導入社数が大きく伸びまして、導入社数全体におけるOEMの割合が4割ほどになりました。

右上のグラフが、直販のARPUになります。導入企業内のID数の増加や、フルパッケージプランの提供開始による値上げによって、ARPUは増加しています。

次に右下のグラフに関しては、OEMのARPUになります。このOEMに関しましては、開始のときに初期開発費用とスポット売上をいただくことになっておりますために、ARPUは月によってばらつきがございます。引き続き、この直販、OEMともに導入社数の増加とともにARPUの向上、この両方を見て、売上拡大を図ってまいります。

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



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

Smart Boarding

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

「No.1」
人事が選ぶ、導入したい
オンライン社員研修
No.1

Good Service
2024
No.1

カスタマイズ性
No.1
Mar 2024

チャーンレート **1%台**

▶ BOXIL SaaS AWARD®受賞歴 (抜粋)

- SaaS Award 2024 Summer 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サービスのなかから選ばれたSaaSを審査、選定、表彰するイベント

© 2024 FCE Inc.

33

改めて、この Smart Boarding の商品特性についてご説明いたします。Smart Boarding は研修事業の主力商品であります。OJT も、そして研修も eラーニングも、社員教育というものを一つ実現できる、総合型人材教育プラットフォームとしてリリースさせていただいています。

単なる eラーニングではなく、ラーニングマネジメントシステムはもちろん、連動した外部のレッスンもご用意しております。また自社のコンテンツの実装と併せて、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です。

導入したお客様からも大変評価をいただきまして、BOXIL SaaS AWARD で 2021 年から 4 年連続、受賞をいただいております。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いております。

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。
人材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。



© 2024 FCE Inc.

34

Smart Boardingですが従来の機能に加えて、今年大きくアップデートいたしました。今年の8月にタレントマネジメント機能、いわゆる人材管理の機能、そして10月には人材評価の機能をリリースいたしました。これによって、オールインワンの総合型人材育成のプラットフォームとなりました。

従来から提供している組織成長に必要な社員教育を実現する人材育成機能に加えて、社員1人1人の現状把握や目標管理ができる人材管理。そして学ぶ意欲を加速させていく人材評価を兼ね備えて、これ一つで人材に関するすべてをマネジメントすることが可能になりました。引き続き、当事業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

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、市場への普及を促進します。



© 2024 FCE Inc. ※：株式会社スタディラボ 「CREATING NEXT EDUCATION 新しい教育を創造する」というビジョンのもと、「学びを通じて、よりよい未来を創る」というミッションを持ち、教育を通じて個人の成長を促し、社会全体にポジティブな影響を与えることを目指している企業です。

次に、教育事業の拡大戦略についてご説明いたします。1月に日本コスモトピア社がグループ入りを行いました。これによって公教育と学校向けに展開する、みんなの学習クラブ、学習塾向けのSelfeeといったデジタル学習コンテンツの商品が、FCEに加わることとなりました。

Selfeeは今期より従来のインストール型からウェブアプリの形態へと転換し、外部サービスとの連携でさらなる顧客獲得にシフトしていきます。

今後の成長戦略といたしましては、こうした自社のコンテンツと他社のコンテンツとの連携や、代理店網の強化によって拡大を図ってまいります。その一環として、10月に株式会社スタディラボと業務提携契約を締結いたしました。スタディラボ社、およびその関連会社が提供するStudyOneというサービスや、feelnoteといったサービスとの連携を図っていくことで、学習プロセスの効率化を目指して、学習者の成果に対して最大化を図ってまいります。

このようにシナジーが期待できる他社との連携によって、相互の販売協力体制をつくって、市場への普及を促進してまいります。

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

リンクアンドモチベーション社と「7つの習慣」に関する業務提携

LM社のキャリアスクール事業・学習塾事業顧客に対して「7つの習慣J®」「7つの習慣セルフコーチング」の提供を開始します。

小・中・高校生・大学生・社会人まで幅広く一気通貫した「学びの機会」とのシナジーを期待。



© 2024 FCE Inc.

36

最後に、リンクアンドモチベーショングループとの個人向けのサービス領域における業務提携について説明いたします。11月13日に、リンクアンドモチベーション社のグループ会社であります、株式会社リンクアカデミーと、株式会社モチベーションアカデミアと新たに業務提携をいたしました。

本業務提携によりまして、年間延べ受講者数約3万人を有する同社とのキャリアスクール事業、学習塾事業において、当社サービスであります7つの習慣J®、そして7つの習慣セルフコーチングのカリキュラムの提供が可能になりました。

個人向けサービス領域におきましても、同社との提携をもとに提供価値の最大化を図ってまいります。

以上で発表を終わらせていただければと思います。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

質疑応答

司会 [M]：ご説明は以上でございます。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、タップしてください。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。なおご質問前に、会社名とお名前をおっしゃってから発言していただきますよう、お願いいたします。

ではご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

現在、質問が上がっておりませんので、本日事前に頂戴したご質問に関して、回答させていただきます。

まず、一つ目です。FCE プロンプトゲートに関する質問を頂戴しております。

質問者 [Q]：新規事業の FCE プロンプトゲートを本格始動して半年以上が経ちますが、現状の進捗を教えてください。FCE プロンプトゲートは新規事業のため、投資家にとって関心の大きいことだと思いますので、情報開示いただけたらありがたいです。

司会 [M]：では石川さん、ご回答お願いいたします。

石川 [A]：ありがとうございます。プロンプトゲートは現在 PMF、いわゆるプロダクトマーケットフィットのステージにいます。皆様ご存じのとおり、生成 AI の進化は非常に速く、お客様の課題を満足させる製品をつくり上げていく必要性があります。またどのように売っていけばいいのかも今、いろいろなチャレンジをしながら見極めている状況です。

今、プロンプトゲートは元々ツールの販売と考えていたのですが、ツールを提供して、そしてその後、それを使いこなすための人材育成の研修を実施してきました。その研修の内容が非常に高評価となっております。今、その研修やツールがリスキングの助成金の対象にもなってきますので、いわゆる生成 AI を使いこなす人材育成の研修という位置づけで、助成金をもらいながら研修を販売し、その入り口をつくりながらツールを使ってもらう方が、お客様にとっても分かりやすいのではないかと、そんな声が現場からは出てきております。

そういった提供方法になりますと、Smart Boarding や各種研修コンサルティング事業をしているトレーニング・カンパニー事業（研修事業）との親和性が非常に高く、また、お客様も重なるところ

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



ろが非常にありますので、そこといかに連携をとりながら販売をしていくのかという議論に入っているところです。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。もう一つ、ご質問をいただいております。足元の業績に関してのご質問です。

質問者 [Q]：2024年9月期は2回の上方修正があり、中期経営計画最終年度の2025年9月期の売上高、経常利益を上方修正しており、好調のようですが、その大きな要因を教えてください。

司会 [M]：では石川さん、お願いいたします。

石川 [A]：分かりました。前期、上方修正を2回したわけですがけれども、われわれの今の成長商品、成長サービスである SaaS 型のビジネス、RPA ロボパット DX と Smart Boarding が大変好調です。

RPA ロボパット DX においては、先ほど、永田からもありましたけれども、まだまだ RPA 自体を知らないとか、以前難しめの RPA を導入したけれども使いこなせなかったんだよね、という企業さんがたくさんあるわけです。

そういった中で、研修事業分野と DX 事業分野のお客様の相互紹介数が増えてきています。

さらにこれも私の説明で伝えていますがけれども、営業の仕方の標準化と、営業パーソンのトレーニングの仕組みがここ数年、かなり力を入れてきました。それがかなり機能しはじめました。

そういったところもありまして、今までいろいろ工夫してきたところが、マーケットと我々の内部の事情もうまく合致しはじめて、ロボパットの成長が加速しているものと思います。

私からは以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。ほかに質問がある方はいらっしゃいますでしょうか。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。なおご関心のある方は個別に時間をもうけさせていただくこともできますので、弊社 IR メールアドレスまでお問合せくださいませ。

冒頭お願いいたしましたアンケートにつきましては、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をお願いいたします。ウェビ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。

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



それでは以上をもちまして、株式会社 FCE、2024 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、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ついては[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@scriptasia.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