



2025 年 5 月 29 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)

2025 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

2025 年 5 月 27 日開催の 2025 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。

【2025 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/AS05165/01ef7111/886b/4a16/8b81/68733b0cf2b7/140120250514549046.pdf>

●決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/0104dfea/31c9/4177/9650/c41551f1917f/140120250527567732.pdf>

以上



株式会社 FCE

2025 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 5 月 27 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]	2025 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年 9 月期 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 5 月 27 日		
[ページ数]	33		
[時間]	17:00 – 17:36 (合計：36 分、登壇：34 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	尾上 幸裕	(以下、尾上)
	取締役	永田 純一郎	(以下、永田)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、2025 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。

石川：よろしくお願いします。

司会：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。

尾上：よろしくお願いします。

司会：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。

永田：よろしくお願いします。

司会：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、参加者の皆様からの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、トピックス、そして決算関係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役員の永田が、そして教育研修事業分野は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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

Purpose

チャレンジ
あふれる
未来をつくる

Mission



人的資本の最大化に貢献する
Human Capital Maximizer

DX推進事業

教育研修事業

※2025年5月14日より「人」×「Tech」で人的資本の最大化に貢献するから「主体性」×「生産性」で人的資本の最大化に貢献するへミッションの表現を変更いたしました

©FCE, Inc. All rights reserved.

2

FCE 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」。そのパーパスを実現するためのミッションは、「主体性×生産性で人的資本の最大化に貢献する」です。ミッションについては5月14日より、従来の「人×Tech」の部分を「主体性×生産性」へと変更いたしました。目指す方向は同じですが、私たちの商品・サービスのベネフィットをより明確に打ち出すことにしました。

事業内容は、大きく二つ。DX 推進事業と教育研修事業です。

サポート

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

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	270名	

※ 2025年4月1日現在

事業ポートフォリオ



主要な事業（事業セグメント）



© 2025 FCE Inc.

売上構成（2024年9月期 売上高50億円の割合）



3

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%を超えてきました。引き続き教育研修事業の拡大ももちろん目指してはまいります。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、経営の安定性がさらに増してきております。

エグゼクティブ・サマリー①

2025年9月期第2四半期業績

売上高	通期予想5,750百万円 (進捗率52.4%)	経常利益	通期予想915百万円 (進捗率72.8%)
3,012百万円 (前年比+26.2%)		666百万円 (前年比+24.6%)	

トピックス

- ・株式分割（2025年2月20日開示）
- ・「7つの習慣×セルフコーチング」の業務提携契約
TAC株式会社（証券コード：4319）／株式会社リンクアンドモチベーション（証券コード：2170）のグループ会社である株式会社リンクアカデミー／株式会社セイファート（証券コード：9213）
- ・リンクアンドモチベーション社との業務提携の進捗
- ・チェンジホールディングス（証券コード：3962）とM&Aプロセスアウトソーシング（MPO）に関するコンサルティング契約を締結（2025年4月30日開示）

© 2025 FCE Inc.

4

2025年9月期第2四半期のエグゼクティブ・サマリーです。

サポート

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



業績は売上高が前年同期比で 26.2%増の 30 億 1,200 万円、経常利益が同 24.6%増の 6 億 6,600 万円となりました。

トピックとしましては、記載している 4 つでございます。後ほど詳しくご説明させていただきます。

エグゼクティブ・サマリー②

RPAを活用したDX支援SaaS「ロボパットDX」及び社員教育のSaaS「Smart Boarding」を提供する
SaaS型のビジネスが順調な成長を継続しており、引き続き、当社収益の中核を担う

SaaS型ビジネス四半期推移



DX推進事業 売上高

▶ 四半期売上高 (25/9期Q2)

831 百万円

前年同期比 +31.1% ↑

▶ ハイライト

- ✓若手社員の早期活躍もあり、高い成長率を継続
- ✓チャーンレートは低位維持、導入社数も順調に増加 (2025年1月末時点で1600社突破)
- ✓紹介パートナーの拡大
- ✓部門間の顧客紹介が加速

Smart Boarding 売上高

▶ 四半期売上高 (25/9期Q2)

139 百万円

前年同期比 +43.9% ↑

▶ ハイライト

- ✓Smart Boarding戦略の転換 (仔細後述)
- ✓体制強化により、成長を継続
- ✓チャーンレートは低位維持、直販における導入社数が順調に増加
- ✓機能追加によるARPU向上を企図する

こちらは、第2四半期3カ月間のSaaS型ビジネスの売上高推移です。

左が3カ月ごとの数字です。第1四半期に引き続き、昨年対比で大変高い成長率を継続しています。水色で示しているDX推進事業セグメントの売上高が、前年同期比で31.1%増の8億3,100万円。RPAロボパットDXが売上高の成長をけん引しています。

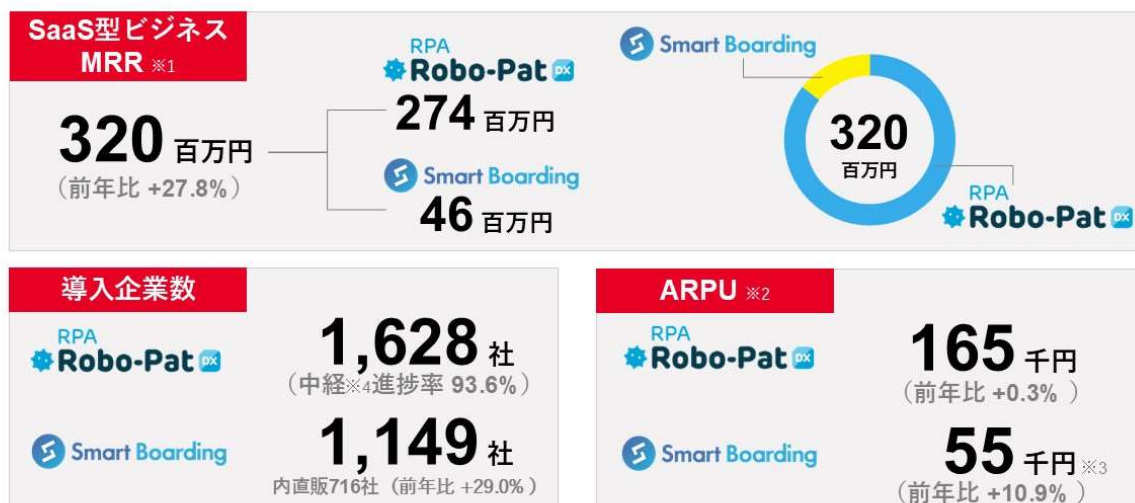
ハイライトとして、右上のところの四つです。特に若手社員の活躍が成長の加速要因となっています。若手社員の早期育成プログラムに大変強い手ごたえがありまして、社員採用も前倒しで進めていくことにしました。

教育研修事業セグメントの成長事業であるSmart Boardingの売上高は、前年同期比で43.9%増の1億3,900万円となっています。こちらも引き続き、成長を継続しています。ハイライトに記載の内容につきましては、後ほど教育研修事業のパートにて説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
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) 2025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) 2025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：Smart Boarding 直販の1導入社あたりの売上平均金額
 ※4：2024年11月26日に開示した「3カ年重要KPI目標」の25/9期末の導入社数計画を指します

© 2025 FCE Inc.

6

KPI サマリーです。RPA ロボパット DX と Smart Boarding の SaaS 型のビジネス、この二つを合わせた MRR は第 2 四半期末時点で 3 億 2,000 万円となりました。内訳は RPA ロボパット DX が 2 億 7,400 万円、Smart Boarding が 4,600 万円です。

導入企業数は 3 月末時点で RPA ロボパット DX が 1,628 社、Smart Boarding は 1,149 社となりました。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 5,000 円、そして Smart Boarding は直販の ARPU で 5 万 5,000 円となっています。

サポート

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

株式分割

2025年3月31日を基準日とし、株主名簿に記録された株主様の所有する普通株式を1株につき2株の割合をもって分割いたしました。（2025年2月20日開示）

株式分割の概要

■株式分割の割合：

1株につき2株の割合をもって分割 1  2

■基準日：2025年3月31日

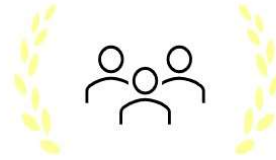
■効力発生日：2025年4月1日

■配当について：

2025年9月期(予想)については、年間配当金は7円00銭となります。

■株主優待制度について：

株式分割の効力発生日以降の制度内容・保有株式数基準につきましては、決定次第開示をさせていただく予定です。



・当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることで、投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を図ります。

・株式分割により投資しやすい環境を整えるとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期的な株式価値向上に努めます。

詳細は、適時開示をご参照下さい。

<https://contents.xj-storage.jp/x/contents/AS05165/15f3ff36/cc21/4755/be4a/5c4c949064dd/140120250219579033.pdf>

© 2025 FCE Inc.

8

続いて、全社トピックスの紹介です。1つめのトピックスは、株式分割についてです。

3月31日を基準日として、普通株式を1対2の分割をしました。投資単位当たりの金額を引き下げることで、より投資しやすい環境を整えるとともに、以前から課題としていた株主数の拡大と、株式の流動性の向上を図ることを目的として、実行しました。

株主数に関しては今までもさまざまな手を打ってきておりまして、2024年の3月末時点では874人、9月末には1,963人、そして2025年、今年の3月末は2,523人となりました。1年前の約3倍となりました。

そして今回の分割によって、株主数がさらに増えたのではないかと想像しています。結果、日々の出来高も分割前の約3倍から4倍になってまいりました。以前は売りと買いの板と板の間が開いている状態でしたが、現在は1円単位でぎっしりと売りと買いが入っている状態になっています。かなり改善したなという実感を持っています。

サポート

日本 050-5212-7790

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」の業務提携

	TAC株式会社※1 会計士や司法書士、公務員、教員をはじめ、高い専門性をもつ資格取得を目指すTAC社の受講者に対して、目標達成へ導くスキルである当社のプログラムを提供します。 リリース内容: https://primes.jp/main/html/rd/p/000000305.000029370.html
	資格スクール「大栄」※2 年間約1万人の受講者が本プログラムを受講し、目標達成に向けた戦略的かつ主体的な学習習慣を確立することで、資格取得の成功率向上を目指します。 リリース内容: https://primes.jp/main/html/rd/p/000000306.000029370.html
	株式会社セイファート※3 美容専門学校の96%に相当する264校との取引実績を持つセイファート社のネットワークを通じて、美容師や美容学生のマインド教育やコミュニケーションスキルの向上を目指します。 リリース内容: https://primes.jp/main/html/rd/p/000000308.000029370.html

※1: TAC株式会社（東京証券取引所スタンダード市場、証券コード: 4319）

会計や法律、金融、公務員、教員、といった専門性の高い学びを提供、年間延べ受講者数約20万人、直営校22拠点と有力地方都市に提携校11拠点という幅広い顧客基盤を保有している企業

※2: 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、証券コード: 2170）のグループ会社である株式会社リンクアカデミーとの業務提携

※3: 株式会社セイファート（東京証券取引所プライム市場、証券コード: 9213）広告求人サービス、紹介・派遣サービス、教育（その他）サービスを展開している企業

© 2025 FCE Inc.

9

2つめのトピックスです。7つの習慣×セルフコーチングについて、TAC 株式会社様、資格スクールの大栄様、そして株式会社セイファート様との業務提携をいたしました。

当社が提供する7つの習慣×セルフコーチングは、目標達成に向けて客観的に自分と対話をする技術を身につけるための講座です。特に資格スクール大栄様は、年間1万人もの生徒さんがこの講座を受講いただくペースになっており、それだけでも多くの利益をわれわれにももたらしていただくこととなります。想定以上の結果が出ていまして、私たちも大変驚いている状況です。

今後も多様な業界、企業との連携を通して、7つの習慣×セルフコーチングの展開を加速していきたいと考えています。

サポート

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

リンクアンドモチベーション社※との業務提携の進捗



「『主体性』×『生産性』で、人的資本の最大化に貢献する」ミッションの実現に向けて成長を加速

※：株式会社リンクアンドモチベーション（東京証券取引所プライム市場、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・開発・風土改革支援）、エンタ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。

10

3つめのトピックスです。資本業務提携をしているリンクアンドモチベーション社との進捗です。定期的に相互の経営幹部陣と会議を重ねている中で、特にRPA ロボパット DX には大変な関心をいただいております、お客様を紹介いただき、提案、締結が着実に進んでいます。早くもこの提携の効果が出ているなど実感しているところでございます。

また、7つの習慣に関する事業においても効果が出ています。今年よりリンクアンドモチベーション社のグループ会社、リンクアカデミー社が運営する資格スクール大栄の受講者向けに、7つの習慣×セルフコーチング講座の提供を開始しました。先ほども触れましたが、年間約1万人の受講者にプログラムを受講いただくペースになっています。

リンクアンドモチベーション社とは、理念やカルチャーが大変似ています。そして顧客ターゲットとしている企業様への商品やサービスにおいても親和性があると同時に、その企業様の規模が今まで重なっていなかった。そんな点からも大変シナジーをつくり出しやすい、そんな側面がございます。

ほかにもいくつかのテーマが議論に上がっておりまして、今後が大変楽しみな状況になってまいりました。しかるべきタイミングで随時、報告をしてまいります。

サポート

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

チェンジホールディングス社※とMPOに関するコンサルティング契約を締結 (2025年4月30日開示)

FCE、チェンジホールディングスと M&Aプロセスアウトソーシング(MPO)に 関するコンサルティング契約を締結

 ～中長期において非連続な成長の実現に向け、
戦略的なM&A推進体制を強化～ 

詳細は、適時開示をご参照下さい。

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/88ca2843/580f/4829/9b1b/6d4fc235db08/140120250430527143.pdf>

※：株式会社チェンジホールディングス（東京証券取引所プライム市場、証券コード：3962）NEW-ITトランスフォーメーション事業およびバリエータック事業にて生産性向上と付加価値向上やDXと地方創生を展開する企業です。

© 2025 FCE Inc.

11

最後に、チェンジホールディングス社との M&A プロセスアウトソーシングに関する、コンサルティング契約についてご報告いたします。

あくまで社内目標ですが、2024 年度から経常利益年間の平均成長率 20%を目指しています。15 年継続していくと 100 億円になります。昨日も全社員が一同に会する下期決起会がありました。改めて全社員で 20%の平均成長、そして 15 年後に 100 億円を確認し合ったところでございます。

もちろん平均の 20%成長にこだわらず、さらなる急成長への機会にも挑戦します。それらを実現するための一つの手段として、M&A がございます。

チェンジホールディングス社は、M&A 仲介会社である株式会社 fundbook を完全子会社化しました。それを機に、M&A プロセスアウトソーシング型の支援事業を本格的に展開し始めています。加えてチェンジホールディングス社そのものが、これまでも数々の戦略的な M&A を通じて、大変な成長を遂げてきました。よって私どもの成長戦略のパートナーとして、お願いをすることになった次第でございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

チェンジホールディングス社※とMPOに関するコンサルティング契約を締結 ～中長期において非連続な成長の実現に向け、戦略的なM&A推進体制を強化～

MPOの流れ



※：株式会社チェンジホールディングス（東京証券取引所プライム市場、証券コード：3962）
NEW4Tトランスフォーメーション事業およびパブリック事業にて生産性向上と付加価値向上やDXと地方創生を展開する企業です。

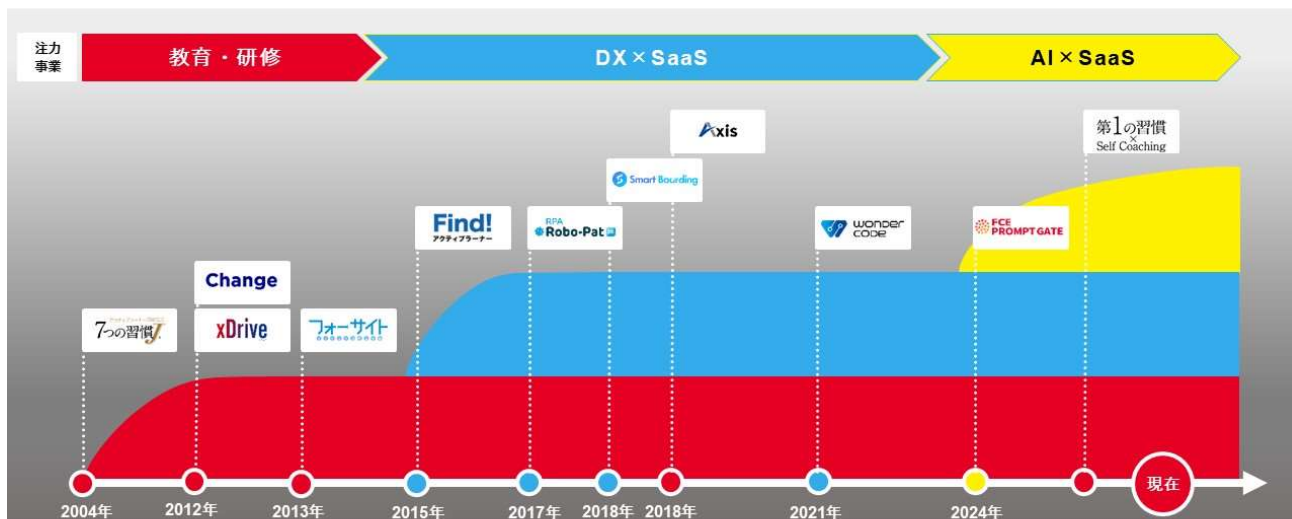
© 2025 FCE Inc.

12

その契約内容に基づきまして、M&A 戦略の設計、候補企業の選定、そして PMI 方針の策定を定例ミーティングによる伴走型の支援を受けてまいります。

今後の注力事業について

DX, Education, HRの各分野の領域において順次、サービスの立ち上げ・拡大を企図し、業容拡大と成長を実現します。



© 2025 FCE Inc.

13

私たちの今までの歴史を振り返りますと、2004年に教育研修事業に端を発し、新規事業を連続的に立ち上げては、良い事業は伸ばし、駄目な事業は学びをもって撤退し、その繰り返しの中で業績を拡大してまいりました。その点も私たちの強みだと思っています。

サポート

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



今後においても新規事業を連続的に立ち上げて、もちろん既存の事業も飛躍的に成長させることで、私たちの志を実現してまいります。

2025年9月期 第2四半期 | 決算概要

売上高

第2四半期の売上高はDX推進事業・教育研修事業ともに増収となり、前年同期比で**26.2%**の増収

経常利益

第2四半期の経常利益は主にSaaS型ビジネスの増収の影響により、前年同期比で**24.6%**の増益

単位：百万円	2024年9月期		2025年9月期 上期				2025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	進捗率
売上高	1,347	2,387	1,637	3,012	+289 (+21.5%)	+625 (+26.2%)	5,750	52.4%
営業利益	358	530	400	649	+41 (+11.7%)	+118 (+22.3%)	900	72.1%
経常利益	360	534	410	666	+50 (+13.9%)	+131 (+24.6%)	915	72.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	233	345	281	456	+47(+20.2%)	+111 (+32.2%)	630	72.5%
EBITDA※	372	554	422	691	+50(+13.5%)	+137 (+24.8%)	971	—
経常利益率	26.7%	22.4%	25.1%	22.1%	▲1.7%pts	▲0.3%pts	15.9%	—

© 2025 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+長期前払償却)

15

次に、第2四半期の業績についてのご説明をいたします。2025年9月期の第2四半期決算の概要です。売上高、営業利益、経常利益ともに前年比増となりました。

売上高 30 億 1,200 万円、営業利益 6 億 4,900 万円、経常利益 6 億 6,600 万円、当期純利益 4 億 5,600 万円、経常利益率 22.1%です。前年同期比においては、売上高が 26.2%の成長、そして経常利益は 24.6%の成長を実現しました。

サポート

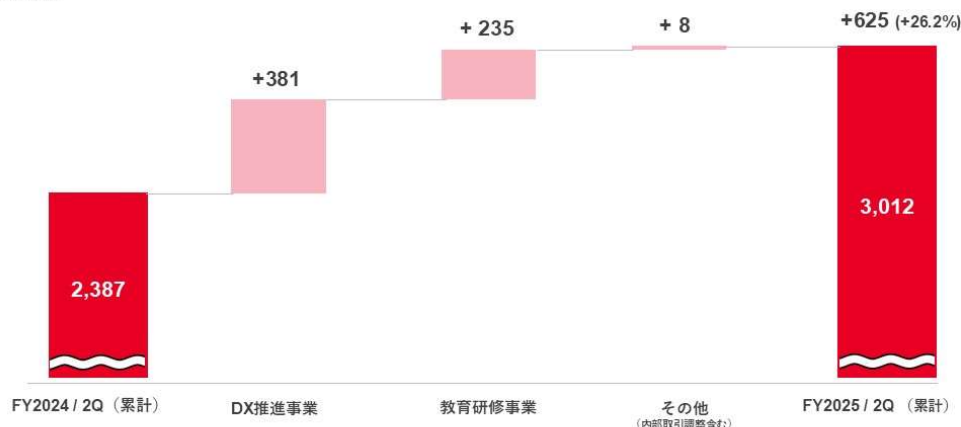
日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025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



© 2025 FCE Inc.

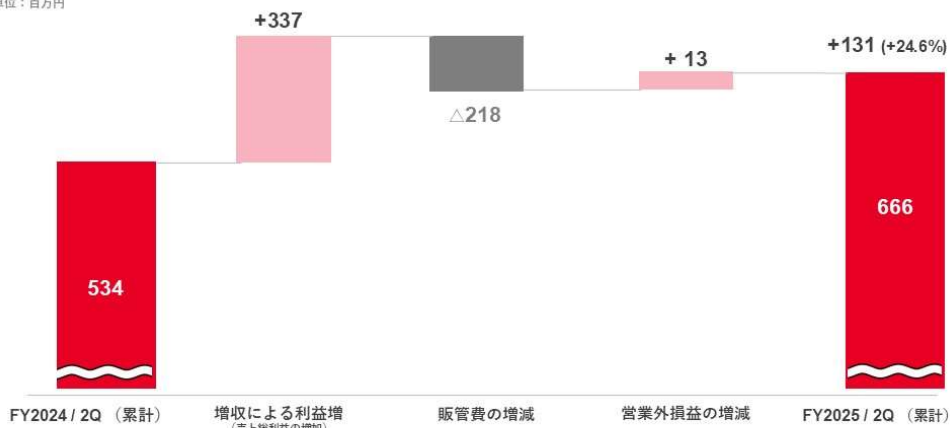
16

第2四半期の売上の前年同期比のグラフです。全体としては前年同期比で6億2,500万円の増収、成長率は26.2%となりました。

2025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
販管費の増加は主にSaaS型ビジネスの人員増や新規事業投資(人件費)などが挙げられる

単位：百万円



© 2025 FCE Inc.

17

第2四半期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1億3,100万円の増益となっています。

サポート

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

バランスシートの概況

単位：百万円	2024年9月末	2024年12月末	2025年3月末	増減 (前年度末24/9比)	
現金及び預金	2,597	2,417	2,467	△129	賞与支払や未払金の支払い等もあり、現金及び預金は△129百万円
その他流動資産	1,227	772	984	△243	預け金△499百万円 ※リンクアンドモチベーション社の株式購入にかかる預け金（投資有価証券に振り替え）
流動資産合計	3,825	3,190	3,452	△373	
固定資産合計	1,252	1,632	1,566	+313	投資有価証券+256百万円
資産合計	5,078	4,822	5,018	△59	
負債合計	1,706	1,449	1,430	△276	賞与引当金 △143百万円 契約負債 △188百万円など
株主資本	3,354	3,400	3,684	+330	
その他純資産項目	17	△26	△96	△113	
純資産合計	3,371	3,373	3,588	+216	純利益+325百万円 その他有価証券評価差額金△113百万円など
負債純資産合計	5,078	4,822	5,018	△59	
自己資本比率	66.4%	69.9%	71.5%	+5.1% pts	

© 2025 FCE Inc.

※ 単位：百万円（百万円未満は四捨五入）※ 2025年3月末時点 18

最後に、2025年3月末時点でのバランスシートの状況です。2024年9月末の残高との対比になりますけれども、現金および預金は賞与支払や納税等の季節性もございまして、マイナス1億2,900万円となり、24億6,700万円となりました。

純資産の合計は利益剰余金の増加によりまして、プラス2億1,600万円となりまして、35億8,800万円となっております。

私の説明は以上となります。次に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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2025年9月期 第2四半期

DX推進事業の業績と主要KPI

- 売上高は前年対比（6ヶ月累計）+31.0%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2025年3月末時点で1,628社に到達（2025年4月単月は44社増加）

DX推進事業 売上高（FY25/9期）

単位：百万円



© 2025 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



20

永田：DX推進事業の担当をしております、永田でございます。改めて、よろしくお願いいたします。

まず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31.0%の成長となりました。グループ全体に占める売上の割合が半分を超える規模となり、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、2025年3月末時点で1,628社となりました。25年9月期につきましては、中経目標を1,380社から1,740社以上へと上方修正しておりますが、その上方修正した目標に対して、進捗率は93.6%となっております。

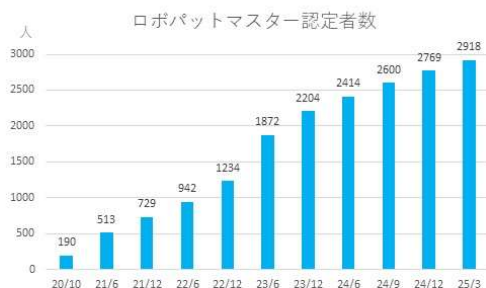
サポート

日本 050-5212-7790
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

- ・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5月には3,000名を超え、組織の定着化を推進中！

チャレンレート **1%台**



トップマネジメントセミナー（2月20日開催予定）
A社 生産管理部 グループリーダー様の講演内容

- ・17,280時間の業務をRPA化に成功
- ・ポイントは時間削減ではなく時間創出の視点
- ・DXに本気で取り組む人をいかに増やし、DX推進のスピードをどのように加速させたか

RPA活用の成果とDX推進活動の活発化について共有

© 2025 FCE Inc.

21

既存顧客内におけるロボパット DX の定着も、チャレ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の認定者が順調に増えており、昨日開示いたしました、5月で3,000名を超えるまでに伸びております。開始から約5年程度ですので、年間で600名、月間50名を着実に生み出し続けてきました。

一般的にRPAに関する教育コース等はいくつもありますけれども、ベンダー公式の認定でここまで安定し、継続的に成長できている資格はロボパットのみとなりますので、これも弊社の大きな強みとなっています。

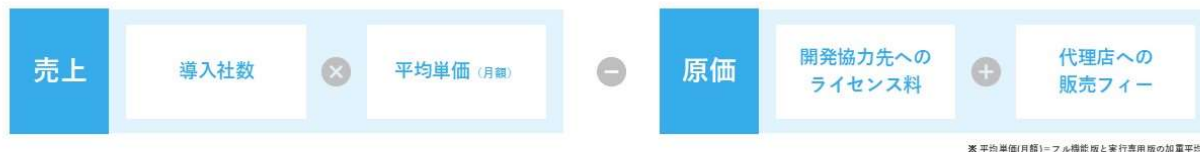
サポート

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



ライセンスの種類 / 料金体系



© 2025 FCE Inc.

22

改めまして、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 7 年半で、グループ売上の半分以上を占める割合となりました。ロボティックプロセスオートメーションはその名のとおり、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 PC を操作し、業務を行ってくれる技術です。

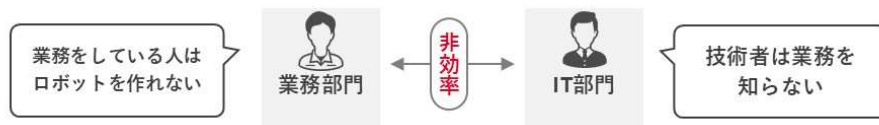
ロボパットのライセンス形態は、基本的にパソコン 1 台 1 ライセンスです。料金はひと月 12 万円、月ごとの契約で、サブスクリプションのモデルで提供しております。導入企業社数が 1,600 社を超えました。既存導入企業の継続率、そして他部署へと活用を広げていく追加ライセンスの発注も、引き続き順調に獲得できております。

サポート

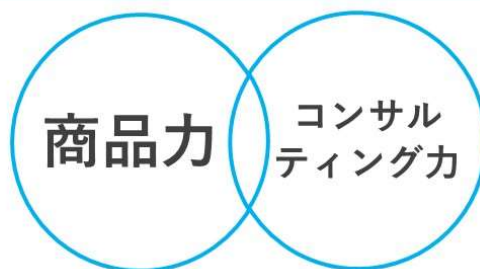
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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」**



© 2025 FCE Inc.

23

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作れる操作を実現するために、ユーザーの行動を分析することで実現した操作感の高い商品力、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、企業が DX を推進し、RPA を導入するそもそもの目的である、本業の生産性向上を実現するためのコンサルティングを提供することで、結果を出せる RPA となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
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 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)



最も評価されているSaaSを表彰する「BOXIL SaaS AWARD 2025」にて

BOXIL SaaSセクション RPA部門 第1位

(SaaS比較サイト「BOXIL SaaS (ボクシル サース)」／2025年3月5日)

© 2025 FCE Inc.

24

ひとくちに、エンジニアではない現場の方が、自分でロボットをつくれるということを本当に実現するには、実はかなり難しいのがRPA業界の現状です。実際にこの7～8年間の中でも、RPAを導入したはいいいけれども、使いこなせずに塩漬けにしている企業もたくさん生まれてきているのが事実です。

その中で、そのコンセプトに違わず、「本当に自分でロボットを作れる」を実現し、促進できていることから、ロボパットは最強ITツールランキングや、BOXILのSaaSアワードのRPA部門でナンバーワンという評価をいただき続けております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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。



導入企業規模別割合



RPA「ロボパットDX」 拡大の可能性※1



© 2025 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

25

ロボパットの現在の顧客企業は、直近の2025年3月末現在においては1,600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様から、社員2人のみの法人もあり、さまざまな規模、あらゆる業種に使っていただいています。ロボパットは現在、日本の企業約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。

仮に従業員数300名未満の日本企業173万社に対して、今の企業単価の月額16万円を年間に換算し、かけてみると、パーソナルRPAの潜在的な市場規模は3兆3,216億円あるといわれています。この市場こそが従来のRPA市場と認識されているやり方では攻略できない、パーソナルRPAの市場であると捉えておりますので、このロボパットのポテンシャルを十分に引き出すべく、今後も挑戦してまいります。

サポート

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

© 2025 FCE Inc.

26

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推移しております。地方展開ではあおもり創生パートナーズ様、四国銀行様に続き、常陽銀行の100%子会社である常陽コンピューターサービス様とも提携が進みました。今年の2月にパートナー契約を結びました、東証グロース上場企業のKubell社との取り組みも、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皆様に届けてまいります。

サポート

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

RPA「ロボパットDX」の機能強化 ～AI機能を搭載～

新たにAI機能を搭載した「AIオプション」をリリース（2025年4月18日開示）
より簡単に、よりスピーディーにお客様の業務自動化を実現します。



リリース内容： <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/4da0aec5/243c/4fcd/8663/172f22f4c8a3/140120250418518365.pdf>

© 2025 FCE Inc.

27

最後に RPA ロボパット DX に AI を活用した新機能、AI オプションを順次リリースすることを、4月18日に発表いたしました。

日本企業における人手不足と生産性向上の必要性は、年々深刻化してきています。今回のこの AI オプション搭載は、RPA だけではカバーし切れなかった非定型業務や、属人的な作業にも対応を可能にするものであり、当社がこれまで培ってきた使いやすさと実用性に AI 技術をかけ合わせることで、より一層市場拡大を狙います。

AI オプションは既存顧客に対してのアップセル、クロスセルの機会を創出するだけでなく、新たなニーズ層への導入促進にもつながることが期待されます。

これにより、利用企業の拡大、顧客単価の向上、サブスクリプション型収益の強化といった形で、当社の成長ドライバーになる可能性を秘めています。

なお、この AI オプションの正式リリース日程、および料金体系などの詳細は、今後の発表をお待ちいただければと思います。ご期待ください。

私からの説明は以上となります。最後に、教育研修事業の成長戦略は、担当役員の尾上が発表させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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（6ヶ月累計）+13.9%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
- ・ 注力事業であるSmart Boardingの売上高は前年対比（6ヶ月累計）+49.5%での着地

教育研修事業 売上高（FY25/9期）

単位：百万円



Smart Boarding 売上高（FY25/9期）



© 2025 FCE Inc.

29

尾上：ここからは教育研修事業について、私、尾上から発表させていただきます。

まずは左のグラフ、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 13.9%の成長となりました。例年どおり、第2四半期の売上高が大きい点に関しましては、学校向けのフォーサイト手帳販売の季節性のもので、今期は新規導入校も昨対比で約 180%と非常に好調でした。第2クォーターの売上を大きく押し上げました。

右のグラフ、教育研修事業の中の成長事業である Smart Boarding の売上高は、前年同期比でプラス 49.5%と高い成長となっておりまして、当セグメントをけん引しております。第3クォーター以降も継続する見込みでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

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



OJTも研修もeラーニングも「社員教育」をこの1つで実現



チャーンレート **1%台**※

▶ BOXIL SaaS AWARD※受賞歴（抜粋）

- SaaS Award 2024 Winter eラーニング(システム)部門「Good Service」受賞
- SaaS Award 2023 Winter eラーニング(システム)部門「Good Service」受賞「カスタマイズ性No.1」受賞
- SaaS Award 2022 Autumn eラーニング部門「Good Service」受賞
- SaaS Award 2021 Autumn 人事・給与部門受賞

※BOXIL SaaS AWARDは、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」に掲載されている約3,000サービスの中から優れたSaaSを審査、選定、表彰するイベント

© 2025 FCE Inc.

※直販における年平均チャーンレートを指します

30

今お話しさせていただいた Smart Boarding についてですが、OJT も研修も e ラーニングも、社員教育をこの一つで実現できる総合型の人財育成プラットフォームです。単なる e ラーニングではなくて、e ラーニングの機能はごく一部で、ラーニングマネジメントシステム（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して、また自社のコンテンツも実装が可能です。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となります。

また昨年から機能に関してもアップデートいたしまして、タレントマネジメントシステムや評価機能を有し、より使いやすく進化しました。導入したお客様からも大変高い評価をいただいております。その結果、BOXIL の SaaS アワードで 2021 年から 4 年連続で受賞をいただいております。その結果、直販のチャーンレートに関しても 1%台と、非常に低い水準を保つことができています。

サポート

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



Smart Boardingの業績と主要KPI

- Smart Boardingの売上高は前年同期比では+43.9%での着地
- Smart Boardingの導入社数は2025年3月末時点で1,149社(うち、直販716社)
- Smart Boardingの戦略転換に伴い、KPI目標数値を直販のみを対象とした導入社数800社へ変更

Smart Boarding 売上高推移
単位：百万円



© 2025 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



Smart Boarding導入社数の推移 (直販)
単位：社



31

ここで Smart Boarding の主要 KPI についてのご説明をいたします。左のグラフですが、Smart Boarding のこちら売上高の推移となっています。ストック型ビジネスとして、順調に売上高に関しては伸ばしております。また Smart Boarding の導入社数に関しては、2025 年の 3 月末の時点で、1,149 社となりました。

ここで今後の開示 KPI について、変更させていただきます。購入社数の目標につきましては従来、OEM を含めた数字の開示をさせていただいておりましたが、これを直販の数字に絞った数字に開示変更をさせていただきます。

2025 年 9 月期におきましては、今まで OEM を含めた中経目標 1,350 社と開示しておりましたけれども、直販の導入社数 800 社に変更いたします。

その理由は、営業戦略上の方針転換になります。

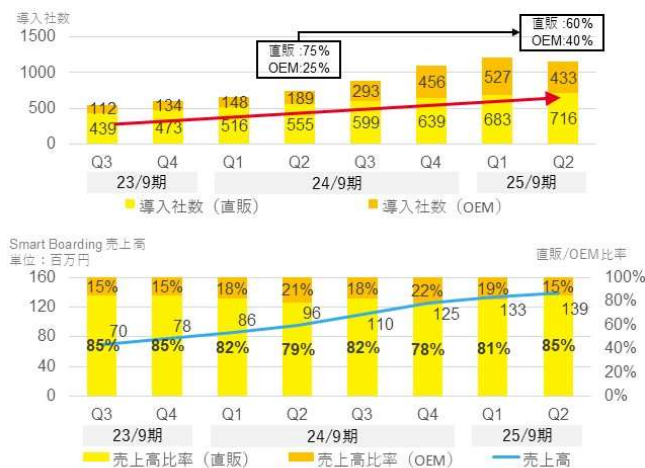
サポート

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

Smart Boardingの成長戦略（OEM戦略の転換）

2025年3月末の状況：

- ✓ OEMパートナー2社の解約によりOEM/全体の導入社数が前四半期対比で減少
- ✓ 一方で直販の導入社数は順調に増加
- ✓ OEM売上高比率は15%程、解約が売上高に与える影響は軽微（月額50万円程度）



© 2025 FCE Inc.

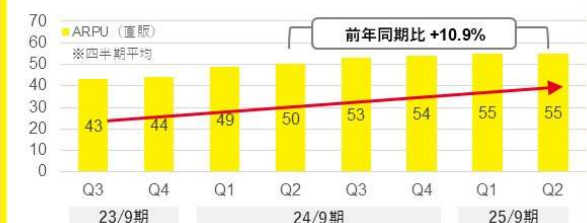
今後の方針

▶ 直販の強化へ戦略転換

直販の導入社数の増加と直販のARPUの向上を推進

導入社内でのID数増加やフルパッケージプラン提供開始による値上げにより、直販のARPUは増加傾向

単位：千円



▶ 直販の営業体制を強化

一人当たりの生産性向上を推進

※目標導入社数の1,350社はOEMを含むため、戦略転換に伴い直販導入社数800社へと見直しを図る。

32

この四半期内で一時的な社数の減少がございましたけれども、これは OEM 提供先における事業終了があったためです。OEM 提供先にもそれぞれの事業者の意図により期間限定利用だったり、さまざまなニーズと形態があります。多くは自社の商品、サービスとの連動で使われますが、それら OEM 先の事業戦略に関しては、当社のコントロール外となっております。

また OEM の ARPU に関しましても、直販に比べて非常に小さいです。今後も戦略的な位置づけであったり、重要度を高く置かれているパートナーには OEM 提供は行うものの、われわれのリソースとしては好調かつ ARPU も高い直販にリソースを振り分けて、さらなる売上成長にシフトしていきます。

ご覧のように、売上比率に関しましても直販の比率は 85%と非常に高いです。非常に高く好調なので、今回の OEM の解約による業績への影響に関しては、非常に軽微です。

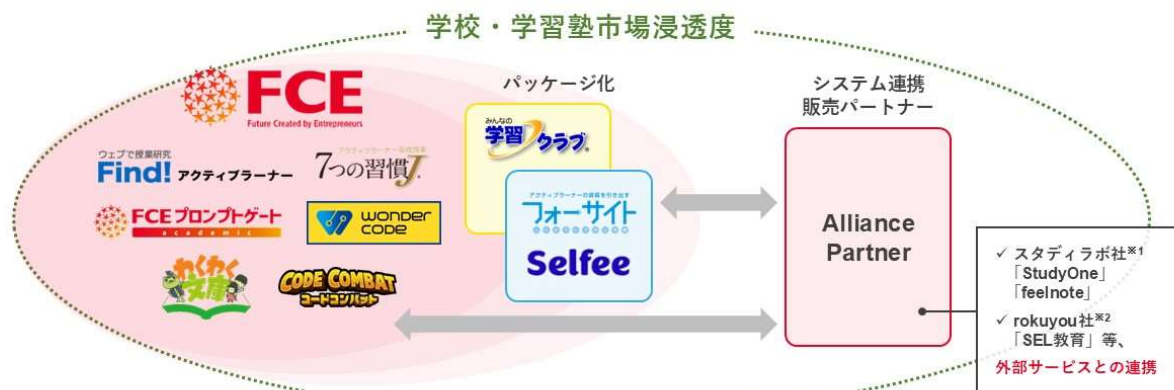
このように KPI を OEM を含む全体での導入社数に置いていると、OEM の数字での増減が売上成長に与える影響が大きいのではないかと、誤った認識を投資家の皆様にも与えかねないと判断しました。今後は売上の大部分を占めて、かつ直接的なコントロールの対象である直販に限定しての開示が投資判断上、有効であると判断した結果でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、市場浸透度の拡大を促進します。



※1：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。

※2：株式会社rokuyou SEL（Social Emotional Learning：社会性と情動の学習）をベースとしたカリキュラム・プログラムを全国の小学校、高校・大学に向けて作成・導入している企業です。

© 2025 FCE Inc.

33

次に、教育事業の拡大戦略についてご説明をいたします。2024年1月に日本コスモトピアがグループ入りをしたことによりまして、公教育、学校向けに展開するみんなの学習クラブという商品と、学習塾向けのSelfeeといったデジタル学習のコンテンツの商品が、FCEに加わりました。

Selfeeは今期より、従来のスタンドアロン型のほうからウェブアプリへと転換して、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く考えです。秋口にはアップデートを完了する見込みです。

今後の成長戦略として、こうした自社のコンテンツと他社のコンテンツの連携や、代理店網の強化によって拡大を図ってまいります。

直近では新たにSEL教育の分野で、rokuyou社との業務提携を発表させていただきました。SELはSocial Emotional Learningの略でして、社会性と情動の学びといわれるものです。自己理解や感情抑制、共感力、社会性、意思決定力といった非認知能力を育む教育プログラムを指します。

当社は創業来、この分野で7つの習慣Jを始めて、教育プログラムの展開を数多くやってきました。今回その分野で著名な同社との業務提携を行い、アセスメントの開発と普及を通じて、当社のサービスの拡販につなげる。そんな取り組みを開始したことをご報告させていただきます。

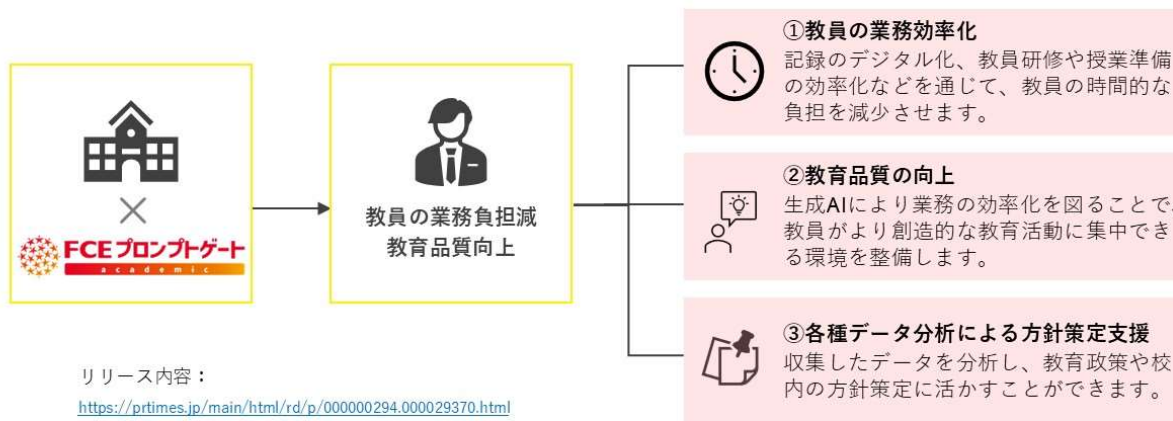
サポート

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

教育事業のトピックス

教員の業務効率化に関する実証事業

～学校向け生成AI活用プラットフォーム「FCEプロンプトゲートアカデミック」を活用～
群馬県総合教育センターに続き、鹿児島県中種子町学習情報センター・京都府総合教育センターも開始しました。



リリース内容：

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000294.000029370.html>
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000310.000029370.html>

© 2025 FCE Inc.

34

次に、教育事業のトピックスに関してです。まずは FCE プロンプトゲートアカデミーについてです。近年、急速に進む教育分野のデジタル化を受けまして、教育者の業務負担を提言し、教育品質を向上させることを目的に実施するプロジェクトを、群馬県の総合教育センターに続いて、鹿児島や京都でも同様の取り組みを開始しております。

「7つの習慣×セルフコーチング」の業務提携、新教材の提供を開始

TAC株式会社、資格スクール「大栄」、株式会社セイファートとの業務提携にて販路拡大。加えて、中学生・高校生の非認知能力を育むための生徒向け教材「第1の習慣×セルフコーチング by 7つの習慣J®」の提供を開始しました。



リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000307.000029370.html>

© 2025 FCE Inc. ※：株式会社IBJ（東京証券取引所プライム市場、証券コード：6071）婚活業界のリーディングカンパニー。

35

サポート

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



次に、7つの習慣×セルフコーチング事業についてのトピックスであります。同プログラムは資本業務提携先でありますリンクアンドモチベーション社のグループ会社である、リンクアカデミーが運営する資格スクール大栄で、資格取得講座における必須化が開始しました。これによって冒頭申し上げたとおり、約1万人の受講増が見込める状況となっております。

それに続きまして、資格学校のTAC様や、美容業界のセイファート様など、続々と新たな提携先が生まれてきております。

それに乗じて、アカデミック分野でも中学生、高校生の非認知能力を育むための生徒向け教材として、第1の習慣×セルフコーチングを2025年4月1日より提供開始をしております。

okke社と資本業務提携に関する基本契約書の締結

- ・ 検索型学習アプリ「okke」やテスト作成支援型ツール「Dr.okke」と教育事業の連携
- ・ 協業スキームが具体化した段階で上限4,000万円での出資検討

基本契約書の概要

(1) 背景と内容

✓ FCEが持つ顧客ネットワークと、okke社のプロダクト特性との親和性は高く、両社の連携により、教育現場への新たな価値提供を期待。

✓ 当社の顧客基盤に対するサービス紹介や成果報酬制度の検討を中心に、協業の可能性を模索

(2) 出資先の概要

将来的な商品・サービスの共同開発も視野に入れており、こうした業務提携の方向性が明確となった場合には、2025年6月を目途に上限4,000万円での出資検討も進める予定

okke/Dr.okke

●株式会社okke概要

- ・ 事業内容：中高校生向け学習支援アプリ「okke」および教育機関向けテスト作成支援ツール「Dr.okke」の開発・提供
- ・ 設立年：2020年5月12日
- ・ 資本金：70,495,000円



© 2025 FCE Inc.

36

最後に、okke社との資本業務提携に関する基本契約書を締結したことに関しまして、ご報告をさせていただきます。同社が提供するサービスは、学生向けの検索型の学習アプリ okke と、事業者が利用するテストの作成支援ツールの Dr.okke という2種類があります。Dr.okke の分野は学習塾や学校における業務DXの一環で、非常に有効なツールでありまして、当社の顧客ネットワークと非常に相性が良いと考えています。

加えて当社のサービスである学校、学習塾向けの学習支援ツールは、主に小学校、中学校に強みがあるわけですが、okke社に関しては高校に強みを持っています。そうした面で、お互いの商材で補完関係が築けるのではないかと判断しました。

サポート

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

そのような事業戦略上のシナジーが期待できることから、約 4,000 万円を上限とした出資検討に入ったことをご報告させていただきます。

今後もこのようなアライアンスの戦略にのっとり、シナジーのあるパートナーとの協業に関しては積極的に推進してまいります。

以上で、当社第 2 四半期決算報告を終了させていただきます。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、ご質問の前に会社名とお名前をおっしゃってからご発言くださいますよう、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。

質問を読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：チェンジホールディングス社との M&A コンサル契約に関する質問になります。チェンジホールディングス社は過去に大型の M&A で成長を遂げている会社ですが、FCE も今後、大型の M&A を予定されているのでしょうか。

司会 [M]：石川さん、ご回答をお願いいたします。

石川 [A]：大型の M&A についての質問ですね。質問、ありがとうございます。大型の M&A に関しましては今、足元予定されている案件はございませんが、今後についての可能性はありますというのがご回答になりますでしょうか。

ご存じの方も多いと思いますが、チェンジホールディングス社さんは約 10 年前に上場されたときの売上が 14 億円と聞いています。その後、大型のものも含め、M&A 戦略を通じて急成長し、今期の予想は売上高が 550 億円です。その中には大成功のものもあれば、成功において時間を要したものもあると聞いています。その知見を学ばせてもらって、私たちの成長戦略に生かしていきます。なので、その中には大型の M&A に関しても、可能性としてはございます。

既にチェンジホールディングス社さんとはミーティングをスタートしておりまして、大変多くの学びを得ています。今後にご期待いただければと思います。私からは以上です。

司会 [M]：それではほかにご質問のある方、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。

サポート

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

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、退室をクリック、タップ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、株式会社 FCE、2025 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、ありがとうございました。

話者 [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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com