



2025 年 12 月 1 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 通 期 決 算 説 明 会 ス ク リ プ ト 並 び に 質 疑 応 答 要 旨

記

2025 年 11 月 27 日開催の 2025 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。

【2025 年 9 月 期 通 期 決 算 ご 参 考 資 料】

●決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/bf925d7d/b91c/4af2/8b12/b9ec9fdd2fed/140120251113599569.pdf>

●決算説明会資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/14cd2892/e539/42d5/b3e2/ba4294737be1/140120251127510368.pdf>

以上



株式会社 FCE

2025 年 9 月期 通期決算説明会

2025 年 11 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 通期決算説明会		
[決算期]	2025 年 9 月期 通期		
[日程]	2025 年 11 月 27 日		
[ページ数]	38		
[時間]	17:00 – 17:58 (合計：58 分、登壇：41 分、質疑応答：17 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／AI ソリュ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／マーケティング本部長、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、はじめに当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。

参加者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およびそれらをインターネットならびに 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、当社 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、石川社長、説明をよろしくお願いいたします。

石川：こんにちは。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。FCE 代表の石川です。

私からは、会社概要、決算関係、そして 2026 年 9 月期の業績予想、ならびに中期経営計画の振り返りと、今後の事業方針に関する説明をさせていただきます。その後に、主に既存事業の戦略について取締役の永田が、そして新規事業の戦略につきましては、取締役の尾上が説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790

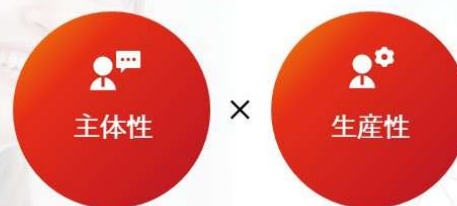
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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

まず、FCE のパーパスとミッションです。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」、そのパーパスを実現するミッションは「主体性×生産性で人的資本の最大化に貢献する」でございます。

事業内容は大きく二つ。DX 推進事業と教育研修事業です。

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 | 277名

※ 2025年9月30日現在

事業ポートフォリオ



主要な事業 (事業セグメント)



売上構成 (2025年9月期実績 売上高60.9億円の割合)



© 2025 FCE Inc.

3

会社概要と事業の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が、今後は DX 推進事業が占める割合が大きくなっていく計画とさせていただきます。

また、ストック売上も全体の約 80%を超えてきました。それによりまして、経営の安定性がますます増していております。

2025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

売上高推移 (連結)



© 2025 FCE Inc.

5

売上高 (25/9期)

6,099 百万円 前年同期比 +21.8% ↑

営業利益 (25/9期)

912 百万円 前年同期比 +26.4% ↑

経常利益 (25/9期)

925 百万円 前年同期比 +30.9% ↑

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



さて、ここからは、2025 年 9 月期通期の業績と、2026 年 9 月期業績予想についてのご説明をいたします。

まず、2025 年 9 月期の通期決算業績のハイライトでございます。売上高 60 億 9,900 万円、営業利益 9 億 1,200 万円、経常利益 9 億 2,500 万円となり、前年比で増収増益となりました。2022 年 10 月上場以来、増収増益を継続しております。



2025年9月期 通期 | 決算概要

売上高

通期の売上高は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21.8%の増収

経常利益

通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30.9%の増益

通期実績

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増益により、ほぼ予想通りの着地

単位：百万円	2024年9月期		2025年9月期					
	4Q (7-9月)	通期	4Q (7-9月)	前年同期比 (3か月)	通期	前年同期比 (通期)	通期予想 (2025/8/12発表)	予想比 (通期)
売上高	1,326	5,006	1,562	+236 (+17.8%)	6,099	+1,093 (+21.8%)	6,050	100.8%
営業利益	△6	721	△11	△4 (－%)	912	+190 (+26.4%)	910	100.3%
経常利益	△28	706	△20	+7 (－%)	925	+218 (+30.9%)	925	100.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	14	502	14	+0(+1.1%)	662	+160 (+31.9%)	640	103.5%
EBITDA※	13	781	13	△0(－%)	1,002	+220 (+28.2%)	—	—
経常利益率	△2.1%	14.1%	△1.3%	+0.8%pts	15.2%	+1.0%pts	15.3%	△0.1%pts

© 2025 FCE Inc.

※ EBITDA=営業利益+償却費(減価償却費+のれん償却+繰上金償却+長期前払償却)
単位：百万円 (百万円未満は四捨五入)

6

2025 年 9 月期通期の決算概要です。前年同期比は、売上高 21.8%の成長、そして経常利益は 30.9%の成長を実現しました。売上高の増加やストック型ビジネスの積み上げによりまして、増収増益になり、ほぼ予想通りの着地をしております。

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



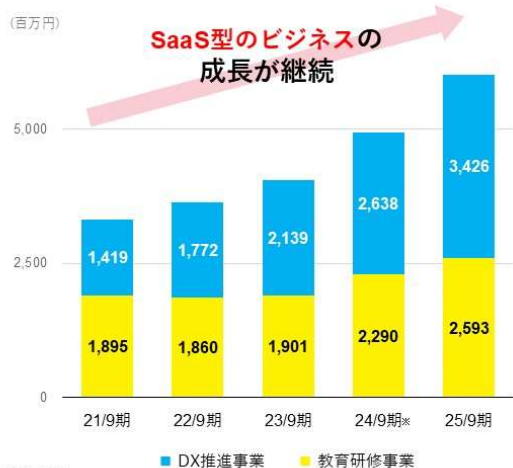


2025年9月期 通期

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)



© 2025 FCE Inc.

DX推進事業

▶ セグメント売上高 (25/9期)

3,426 百万円

前年同期比 +29.9% ↑

▶ 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(1%台継続)、既存導入社からの増ライセンス獲得および年間契約数の増加、導入社数も順調に増加(2025年9月末時点で1,834社に到達)
- ✓紹介パートナーの拡大
- ✓部門間の顧客紹介が加速

教育研修事業

▶ セグメント売上高 (25/9期)

2,593 百万円

前年同期比 +13.2% ↑

▶ ハイライト

- ✓体制強化や提携先との連携等を通じ、安定した成長基盤の確立を目指す
- ✓Smart Boardingのチャーンレートは引き続き低位水準を維持、機能強化とコンテンツ強化を推進
- ✓Smart Boardingは直販への注力により、1社当たり売上 (ARPU) が向上

※従来「教育研修事業」に含めていた新事業の業績を、企業向けと学校向けに管理区分を見直したことに伴い、「DX推進事業」と「教育研修事業」に分けて計上する方法に変更し、従来「その他」に含めていたセルフコーチング事業が拡大に伴い管理区分を見直し、「教育研修事業」に計上する方法に変更しております。2024年9月期のセグメント情報では経替え後の数値を記載しています。

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 34 億 2,600 万円、前年同期比におきましては 29.9%の成長を実現しました。RPA ロボパット DX の業績が引き続き好調です。売上高の成長を牽引してくれています。

教育研修事業セグメントは、売上高 25 億 9,300 万円、前年同期比におきましては 13.2%の成長を実現しています。教育事業の体制強化、そして研修事業の Smart Boarding で導入企業数を伸ばすことができ、増収となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

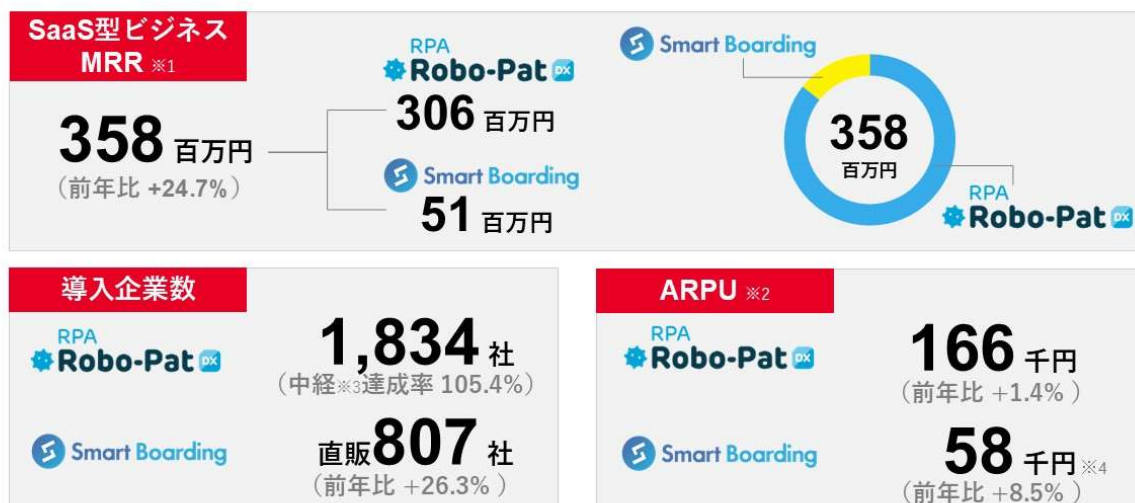
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



KPIサマリー



※1：MRR (Monthly Recurring Revenue) 2025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) 2025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
 ※3：2024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
 ※4：Smart Boarding 直販の1導入社あたりの売上平均金額

© 2025 FCE Inc.

8

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 と 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 は期末時点で 3 億 5,800 万円。

導入企業数は 9 月末時点で、RPA ロボパット DX が 1,834 社、Smart Boarding は直販で 807 社となっております。

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 6,000 円、Smart Boarding は 5 万 8,000 円と、前年比で向上しております。

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

2026年9月期 業績予想

- ・売上高は前年同期比+10%以上の68億円とし、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	2025年9月期		2026年9月期	
	予想 (2025年8月12日発表)	実績	予想	前年同期比
売上高	6,050	6,099	6,800	+700 (+11.5%)
営業利益	910	912	1,130	+217 (+23.8%)
経常利益	925	925	1,160	+234 (+25.4%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	640	662	840	+177 (+26.8%)
EBITDA※	-	1,002	1,203	+201 (+20.1%)
1株当たり当期純利益（円）	29.29	30.17	38.13	+7.96
経常利益率	15.3%	15.2%	17.1%	+1.9% pts

© 2025 FCE Inc.

※ EBITDA=営業利益+償却費（減価償却費+のれん償却+繰上金償却+長期前払償却）
単位：百万円（百万円未満は切り捨て）

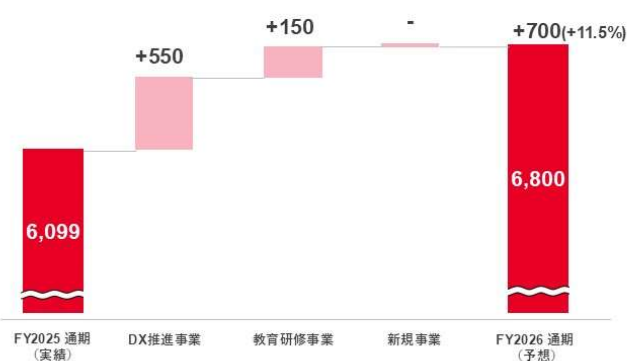
9

次に、2026年9月期の業績予想について説明します。売上高は前年同期比11.5%増の68億円を計画しています。そして、経常利益は前年同期比25.4%増の11億6,000万円を計画しております。

2026年9月期 業績予想 | 売上高

企業の生産性向上や業務効率化を目的としたデジタル化・AI活用の需要の高まりを背景に、売上高は700百万円増の6,800百万円を想定

単位：百万円



© 2025 FCE Inc.

数値前提

- DX推進事業：
引き続き生産性向上のニーズを捕捉しながら市場の拡大にあわせて導入企業の開拓や既存導入企業の更なる利用拡大を推進
- 教育研修事業：
研修事業を中心に顧客基盤を活かし、Smart Boardingのみならず研修サービスの提供により増収を企図
- 新規事業（AIエージェント事業）
2025年10月に新設したAIエージェント事業の売上はまだ業績予想に含めておらず、事業の進捗に応じて今後反映予定。一方で、AIエージェント事業に関連する人件費や広告宣伝費などの費用（合計約100百万円）は業績予想に織り込んでいる。

10

売上高数値の前提について説明します。まずDX推進事業は、引き続き導入企業の開拓や既存導入企業の利用拡大を推進し、5億5,000万円ほどの増加を見込んでおります。

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

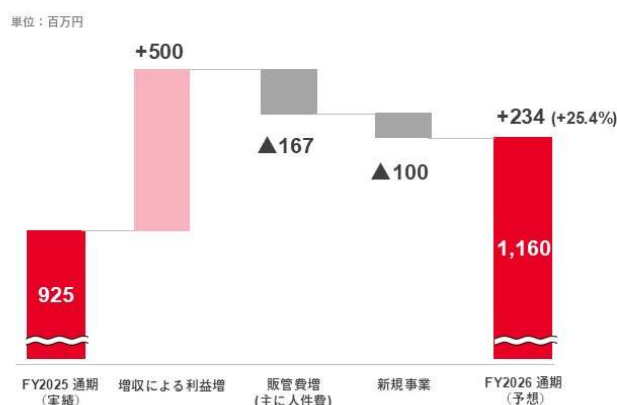
教育研修事業におきましては、主に研修事業の顧客基盤を生かし、Smart Boarding のみならず、各種研修サービスの提供によって増収を図ってまいります。その結果、1 億 5,000 万円ほどの増加を見込みます。

なお、この売上高の計画におきましては、新規事業の AI エージェント事業の売上はまだ業績予想に一切含んでおりません。AI エージェント事業の今後の進捗に応じて反映していく予定です。

10 月からテストマーケティングを進めていますが、顧客ニーズが、もう明確にわかってまいりました。そのニーズに応えるために、商品改善、そしてサポート体制の構築を現在急ピッチで進めています。大変楽しみな状況になってまいりました。

2026年9月期 業績予想 | 経常利益

中長期的な成長に向け、更なる事業機会の創出を実現できるように先行投資をしながらも、経常利益は234百万円増の1,160百万円を想定



数値前提

- 増収による利益増：
DX推進事業を中心に利益の増加を見込む
- 販管費の増加：
引き続き、積極的な人財採用、人財投資や広告宣伝投資を進めるため増加を見込む
- その他：
2025年10月に新設したAIエージェント事業の売上はまだ業績予想に含めておらず、事業の進捗に応じて今後反映予定。一方で、AIエージェント事業に関連する人件費や広告宣伝費などの費用（合計約100百万円）は業績予想に織り込んでいる。

© 2025 FCE Inc.

11

続けて、経常利益の数値前提についてご説明します。増収による利益増加は、DX 推進事業を中心に利益の増加を 5 億円ほど見込んでおります。

一方で、引き続き積極的な人財採用、人財投資や広告宣伝投資も進めてまいりますので、販管費は 1 億 6,700 万円ほどの増加を見込んでいます。

なお、全体の利益計画におきましては、新規事業である AI エージェント事業に関連する人件費や広告宣伝費は、合計で約 1 億円を織り込んでいます。よって、AI エージェントの導入社数が 1 社増えるたびに、この事業の利益計画に対し、どんどん上振れしていくということになります。

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@scriptsasias.com





中期経営計画の振り返り (2023年9月期～2025年9月期)

計画と実績

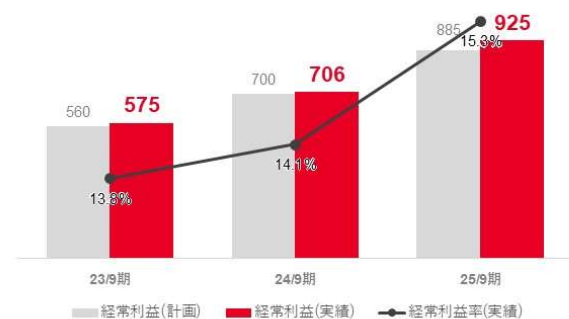
売上高

単位：百万円



経常利益 (率)

単位：百万円



每期10%以上の成長ならびに25/9期の売上高は60.9億円と大幅に達成し、**当初計画対比では+24.1%で着地**

25/9期の経常利益は9.2億円と達成
経常利益率は18%の目標に対して15.3%で着地となったが、
每期利益率は着実に向上

© 2025 FCE Inc.

13

次に、中期経営計画の振り返りと、今後の事業方針について、ご説明します。

まず、2023年5月に発表しました3カ年の中期経営計画の計画と実績でございます。2025年9月期までの3年間で、売上高は前期比10%以上の成長を実現し、最終年度は60.9億円と、大幅に計画を達成することができました。当初の計画比でプラス24.1%の着地となっております。

経常利益につきましては、人財の投資や新規事業への投資は積極的に行いながら、結果、2025年9月期は9.2億円と、これも計画を達成しております。

経常利益率は目標の18%に対して15.3%の着地にはなりましたが、每期、利益率は着実に向上してきました。

全体として、売上成長は大きく進展し、収益性も着実に改善した3年間だったと捉えています。

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





中期経営計画の振り返り

(2023年9月期～2025年9月期)

事業戦略と重要KPI

既存事業				成長投資		
	重要KPI (目標)	主な成果	評価		主な成果	評価
RPA Robo-Pat DX	25/9期末 1,380社 以上	・1,380社は24/9期末に達成、 25/9期末1,834社に到達し大幅に達成 ・提携先が10社以上に増加 ・ロボパットマスター認定者が3,500名を超える	◎	M&A	2社のM&Aを実施： ・2023年6月 KMT研究所（事業譲受） ・2024年1月日本コスモトピア（100%株式取得）	○
Smart Boarding	25/9期末 780社 以上	・直販強化へ戦略転換、目標を直販800社へ修正。 25/9期末807社にて達成 ・OEMでの提供開始により導入社数1,200社以上に拡大 ・人材管理と人材評価の機能をリリースし、商品力強化	○	LMI社との 資本業務提携	2024年8月に資本業務提携契約を締結 ・大手企業への販売 ・DX推進事業、教育研修事業両面での事業連携の促進	○
フォーサイト アプリ	導入先 1,000校	・フォーサイト手帳導入先は1,200校以上に拡大し達成 ・自治体や学校での利用状況が異なるため、紙とアプリの両方で提供	△	出資・ 事業提携	複数社への出資と事業提携を締結	○
				新規事業	2024年4月に生成AIプロンプトプラットフォーム「FCEプロンプトゲート」の展開。 さらに2025年10月には発展的拡張としてAIエージェント事業（AI OMNIエージェント）をスタート	○
				採用・研修	・新卒を中心に毎年人員数は増加（22/9末：192名→25/9末：277名） ・次世代幹部育成やコンサルティング営業の研修等への積極投資を継続	○

© 2025 FCE Inc.

14

続きまして、中期経営計画における事業戦略と、重要 KPI の振り返りです。

既存事業につきましては、SaaS 型ビジネスの KPI 目標を上回り、顧客基盤の拡大と提供価値の強化が進みまして、計画を上回る成果となりました。

また、成長投資として、M&A、資本業務提携、新規事業、人財投資など、今後を見据えた成長基盤を作る施策を進めることもできました。

これらの取り組みが次の成長に向けた、大きな土台になったと考えています。

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



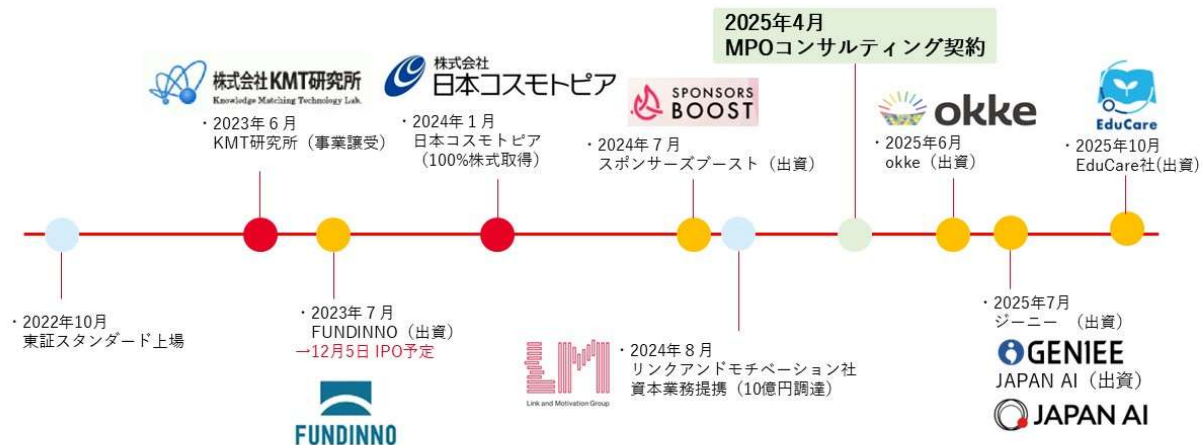


中期経営計画の振り返り

M&Aや出資



上場後の3年間で2件のM&Aと5件の出資(他、1件の資金調達)を実施。
2025年4月のチェンジホールディングス社とのMPOコンサル契約により、
今後も高いシナジーが見込まれる先とのM&A等を引き続き、検討していく方針。



© 2025 FCE Inc.

cf.) 2025.08.27 2025年8月27日 個人投資家向け会社説明会資料(マネックス証券)

15

当社は、上場後の3年間で2件のM&Aと5件の出資、さらに1件の資金調達を実施しました。
2025年4月には、チェンジホールディングス社とMPOコンサル契約も締結しまして、今後も高いシナジーが見込まれる企業とのM&Aなどを、継続して積極的に検討していく方針でございます。



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.

サポート

日本

050-5212-7790

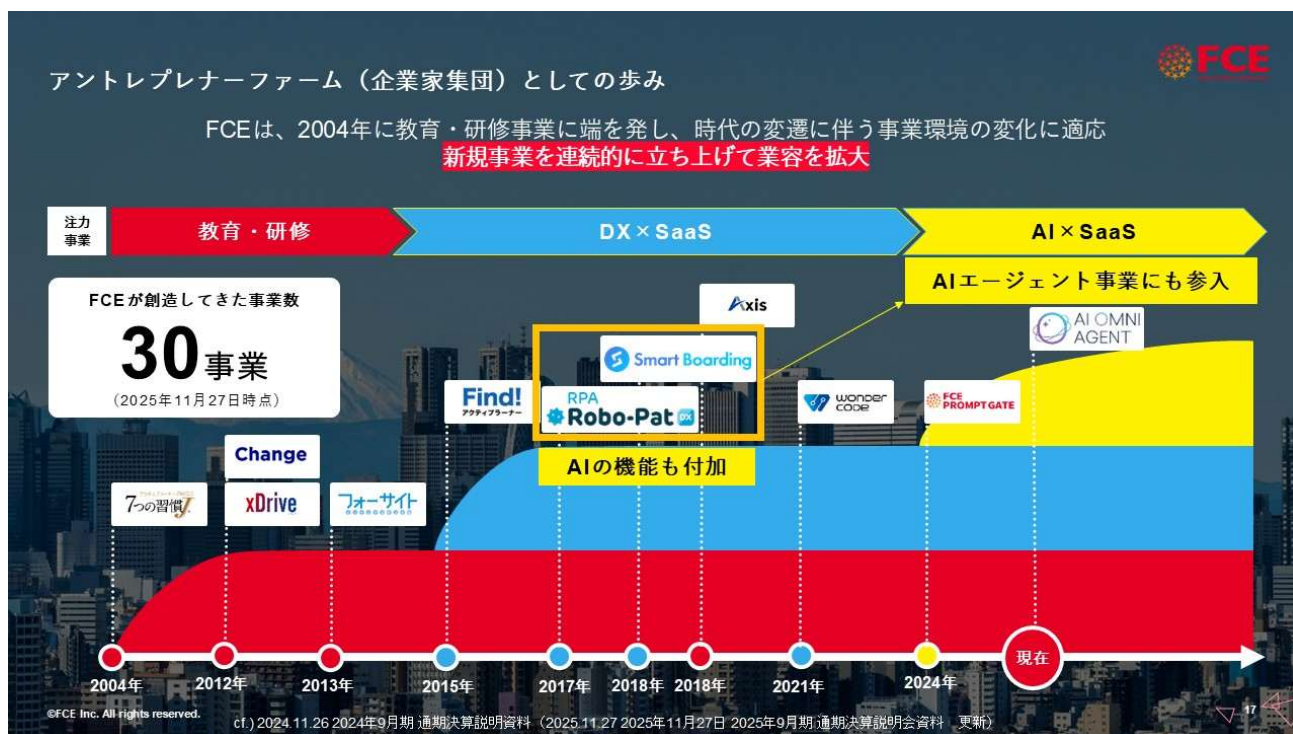
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



最後に、今後の事業方針です。当社のカルチャーコンセプトは、アントレプレナーファーム、企業家集団です。アントレプレナーファームとは、一人一人が起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の集団という意味です。



今までの歴史を振り返りますと、そのカルチャーコンセプトのもと、2004年に教育研修事業に端を発しまして、時代の変遷に伴い、事業環境の変化に適応しながら、新規事業を連続的に立ち上げて業容を拡大してまいりました。

2025年11月時点で、当社が創造してきた、チャレンジしてきた事業は、30の事業があります。多くの事業に次々にチャレンジし、良いものは残し、そして駄目なものはやめるという繰り返しの中で、今の成長事業を見つけ出すことができました。

M&Aも積極的に検討していますが、M&Aをしなかったとしても、自社で次々に新規事業を立ち上げることができる。これが私達の強みだと思っています。

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。

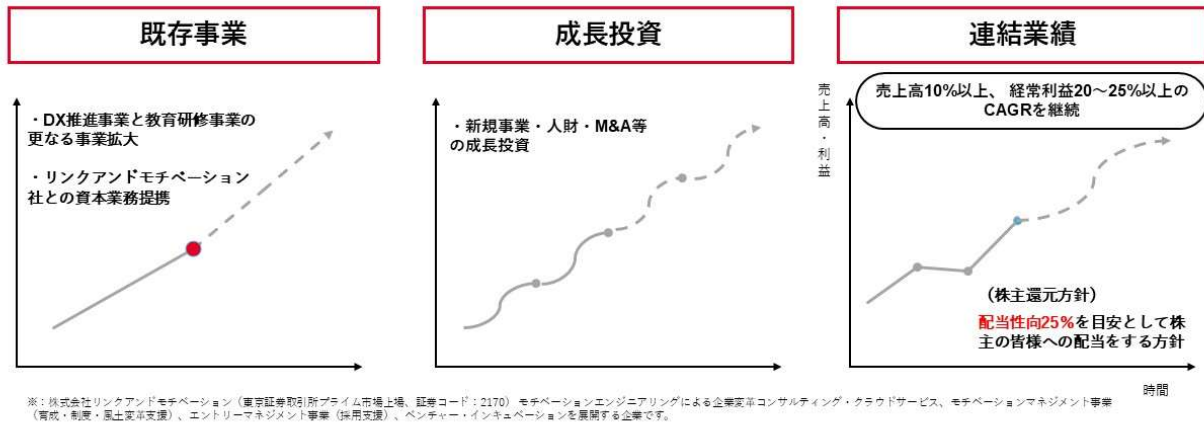
サポート

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

FCEの事業方針

既存事業は引き続き、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更なる成長機会を企図。

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。



© 2025 FCE Inc.

cf.) 2024.11.26 2024年9月期 通期決算説明資料（2025.02.13 2025年9月期 第1四半期決算説明資料 更新）

18

こちらは事業方針の概要になります。まず既存事業ですが、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てまいります。

次に、成長投資でございますが、先ほどもお話をしたように、引き続き、新規事業に積極的に、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を目指します。

また、人財採用、育成におきましても、今まで以上に積極的に投資することで、競争力の維持、向上を図ってまいります。

もちろん M&A についても、引き続き成長戦略の一環として検討してまいります。

最後に、連結の業績です。この後、詳しく説明するパートがございますが、引き続き売上高、利益の方針として、売上高 10%以上、そして利益 20~25%以上の年平均成長率、いわゆる CAGR を継続することを目標に掲げております。

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



FCEの事業方針：事業（2026年9月期注力領域）

既存事業は引き続きSaaS型ビジネスを中心に事業成長を企図。

新規事業は2025年10月よりスタートしたAIエージェント事業の立ち上げに注力。

既存事業	成長投資（新規事業）
<div><p>商品力強化、認知度向上、販売体制強化 更なるAI機能を搭載し、より簡単によりスピーディーに業務自動化の実現へ</p><p>AI人材育成支援、顧客単価向上 「AI学習コンテンツ」を追加し組織活用できる人材を育成、現場の生産性向上と組織全体の成長を支援 研修事業との相乗効果を企図 Smart Boardingの導入先企業へ研修コンテンツを提供することで1社あたりのARPA(*)の向上を図る</p></div> <p>(*) Average Revenue Per Account（1アカウントあたりの平均売上）</p>	<div><p>事業の早期立ち上げ 積極的に投資を行い、早期の事業立ち上げや利益の創出の実現を目指す</p><p>Resilience Muscle Training Program 経営課題の解決に向けた研修を提供 メンタル不調による生産性損失を予防するプログラム等を通じて、企業の持続的成長と人材力の底上げを支援</p></div>

© 2025 FCE Inc.

19

次に、事業の2026年9月期の注力領域です。既存事業は、引き続きSaaS型ビジネスのRPAロボパットDXとSmart Boardingを中心に、事業成長を図ってまいります。

両事業におきましては、昨今、急激に需要が高まっているAI機能、そしてAIコンテンツを搭載し、商品の強化を次々に図ってまいりました。そして、今後もどんどん、このAIに関する機能やコンテンツを追加してまいります。

新規事業におきましては、2025年10月からスタートした、AIエージェント事業の立ち上げに注力してまいります。

また、この9月に、メンタル強化を目的とした企業向け研修プログラム、Rescleをリリースしました。Rescleはメンタル不調による生産性の損失を予防するプログラムです。

テストマーケティングを始めましたが、想定を超えた手応えがありました。改めて、特に若年層のメンタル不調の増加が社会課題になっているということを実感しております。

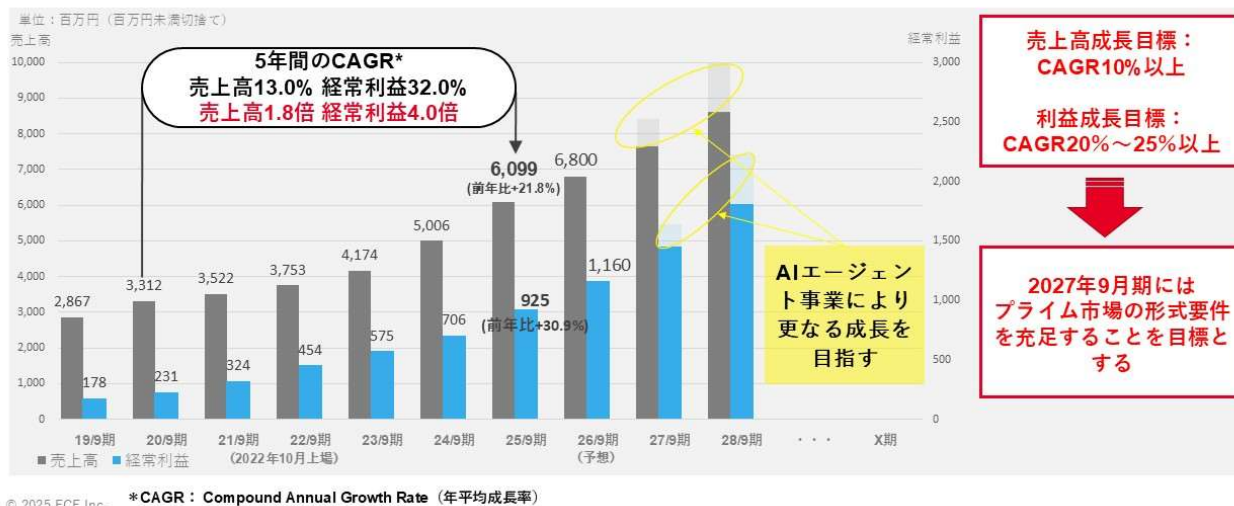
もう私たちだけでは、営業や研修の納品が追いつかなくなる可能性も出てきました。よって、営業、研修パートナー企業を積極的に開拓するということも、視野に入れ始めております。

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@scriptsasias.com

FCEの事業方針（数値）

売上高・利益ともに過去より毎期、継続的な成長を実現。今後も着実な成長を目指す。



20

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が、ここで詳しくご説明させていただきます。当社は2022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。昨年までの過去5年間のCAGRは、売上高13%、そして経常利益は32%でございます。

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ち上げにより、継続的な成長を実現してまいります。

2027年9月期以降におきまして、新規事業のAIエージェント事業の立ち上げにより、さらなる成長を目指します。

そして、2027年9月期には、プライム市場の形式要件を充足することを目標として、邁進しております。

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

FCEの事業方針（数値）

プライム市場を視野に入れ、プライム市場の形式要件を27/9期で充足させることを目標とする。



© 2025 FCE Inc.

※監査会計士による内部監査報告の初年度 21

こちらは、プライム市場を視野に入れた形式要件を充足させていく計画イメージです。2026年9月期の計画や売上高におきましては、売上高10%以上、利益25%以上の継続的な成長を達成し、2027年9月期の決算におきましては、連結経常利益の金額で、2年間の利益総額が25億円以上になること、連結の純資産額が50億円以上になること、これを目標としております。ぜひ、ご期待いただきたいと思います。

FCEの事業方針（人財採用・育成）

事業拡大に伴い、新卒・中途共に積極的に採用中（2024年9月にオフィスも増床）
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、人財能力向上を企図。

■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

※社員の20代比率：
19%(20年9月末)→32%(25年9月末)



■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
- ・ Smart Boarding コース学習
- ・ 生産性向上運動
- ・ コンサルティング営業研修
- ・ 次世代幹部育成研修 等



© 2025 FCE Inc.

22

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



次に、人財採用、育成に関する事項になります。採用につきましては、新卒採用や中途の若手などを中心に採用を進めてまいりました。過去5年で全社員に占める20代の割合が2割弱から3割以上へと増加してきております。

FCEの成長コンセプトは、20代は「3年で10年分の成長をせよ」です。FCEの成長環境を活用して、3年でハイパーフォーマーになれるような多くの育成プログラムがあり、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醸成や正しい仕事の仕方を身につける研修から始まり、他にも、新規事業の立ち上げ方の研修や、多くの特殊な育成プログラムがございます。

また、独自の研修ばかりではなくて、毎年たくさんの外部のナレッジを取り入れるためのコンサルティング研修も導入しております。

2025年から次世代の幹部育成研修も、25歳から35歳のメンバーを中心に開始しました。とにかく若手の成長が著しく、彼らの今後の未来に手応えを感じています。

ちなみに、RPAロボパットDXの営業マネージャーは新卒の4年生です。

株主還元方針

引き続き配当性向25%を目安としながら、株主優待も認知度拡大の一途として機動的に検討・活用する方針。

株主優待制度

9月を基準日として保有株式数100株以上で1,000円分のデジタルギフト®を贈呈



【基準日】2025年9月30日
【保有株式数】100株（1単元以上）

【デジタルギフト®交換先 ※予定】
Amazonギフトカード／QUOカードPay／PayPayマネーライト／dポイント／au PAY ギフトカード／Visa eギフト vanilla／図書カードNEXT／Uber Taxiギフトカード／Uber Eatsギフトカード／Google Play ギフトコード／PlayStation®Store チケット ほか

配当

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



※：2024年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合で、2025年4月1日付で普通株式1株につき2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株当たり配当金及び1株当たり当期純利益について当該株式分割調整後の数値を記載しております。

© 2025 FCE Inc.

23

最後に、株主還元方針です。2025年9月期の基準日におきましての株主優待は、保有株式数100株以上で1,000円相当のデジタルギフトを贈呈しました。引き続き、認知度拡大の手段として、機動的に活用を検討してまいります。

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

配当につきましては、引き続き配当性向 25%を目安として、株主の皆様へ配当する予定です。

2026 年 9 月期は 2.5 円増配をさせていただきます、一株当たり 10 円を予定しています。

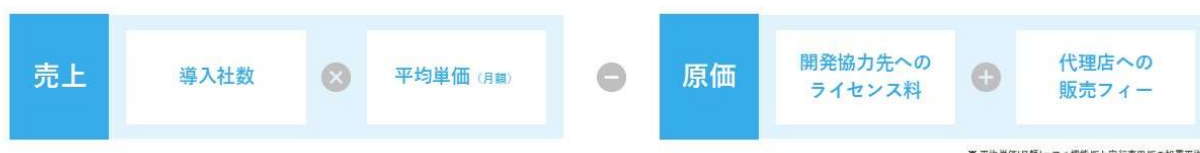
引き続き、成長と還元を意識しながら経営をしてまいります。

私の説明は以上となります。では次に、取締役の永田より、既存事業における戦略について、ご説明させていただきます。

DX推進事業 | 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取引量平均

ライセンスの種類 / 料金体系



© 2025 FCE Inc.

25

永田：では続きまして、私、永田からご説明させていただきます。まずは DX 推進事業についてご説明いたします。RPA ロボパット DX は、純国産 RPA として 2017 年 10 月にリリースいたしました。そこから約 8 年で全社売上の 5 割強を占める割合となっています。

Robotic Process Automation は、その名の通り、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て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。

サポート

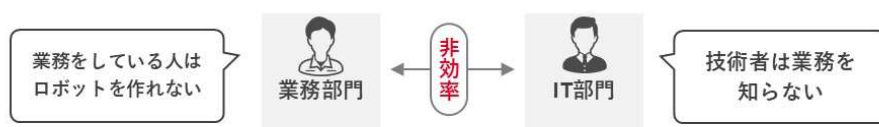
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

導入企業数は1,800社を超えました。既存の導入企業から追加ライセンス発注も引き続き順調に獲得できています。

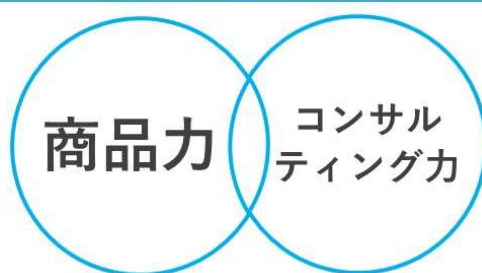
現在のところ、月間の契約獲得数のバランスは、新規の企業と既存企業からの追加契約がちょうど半々ぐらいで、どちらも順調に伸ばしている状況です。

RPA「ロボパットDX」の特徴

【従来のRPAの課題】「ITスキルの高い技術者がロボットを作る」が前提



RPA「ロボパットDX」は業務を知っている人が自分で作成できる「パーソナルRPA」



© 2025 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作るということ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作ることになり、その構造が非常に効率が悪いということで、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。

エンジニアでない現場の方が、本当に自分でロボットを作れるという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などの高い商品力。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

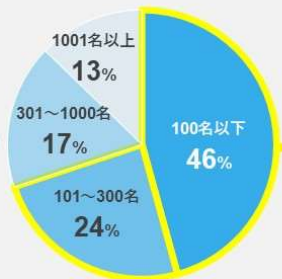
今後のDX推進事業拡大戦略

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

- ✓ 企業規模を問わず
(従業員300人以下で7割を占める)
- ✓ 業種、業界を問わず



RPA「ロボパットDX」 拡大の可能性※1



※1:下記に記載の計算方法により当社が推計しております
 ※2:当社2025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

© 2025 FCE Inc.

27

ロボパットの現在の顧客企業は、直近の2025年9月末現在においては1,800社を超えました。

導入企業の属性としては、相変わらず、属性、規模を問わず、従業員数万人の大企業から社員2名のみの法人まで、さまざまな規模、あらゆる業種に使っていただいています。

これまでの説明の通り、ロボパットは日本企業約180万社全てを対象としてお使いいただけるサービスです。

また、生成AIやAIエージェントの普及というのは、RPAロボパットについては間違いなく追い風となっています。

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、企業内の活用が広がり、LTVのさらなる拡大を続けてまいります。

試算では、従来のRPA市場と認識されているやり方では攻略できない、いわばパーソナルRPAの潜在的な市場規模というのは、3兆3,216億円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、今後と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@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

© 2025 FCE Inc.

28

事業拡大戦略である横展開につきましても、ますますパートナーが増えてきました。地方展開では、あおもり創生パートナーズ様、四国銀行様、そして常陽銀行の100%子会社である常陽コンピュータサービス様、それに続いて、先週開示したばかりではありますが、鹿児島銀行様との提携が決まりました。鹿児島銀行様と一丸となって、鹿児島県内企業のDX推進を支援してまいります。

今年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、この取り組みもより一層強固になりつつあります。

そして銀行系でいうと、SMBCグループの法人向けDX推進プラットフォーム、プラリタウンでも提供を開始しております。

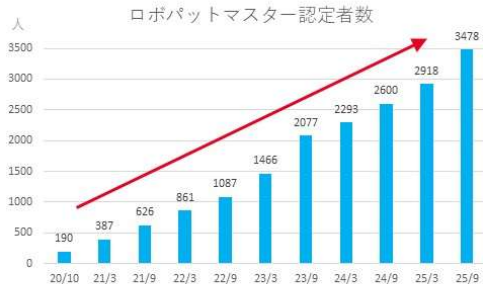
今後もあらゆるルートで、課題を解決するための手段があるんだという情報を、企業の皆様に届けてまいります。

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

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

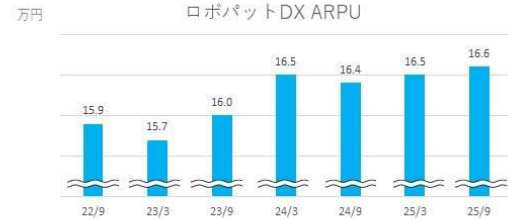


導入企業様の社内で『DX』化を促進する
ロボパットマスター認定者が3,500名を超え（10月時点）
DX人材が増加中、組織の定着化を推進中！



—転職市場でも強み—
履歴書に「ロボパットマスター認定者」の記載

ARPU



新規導入企業が増加する中、既導入企業のID増加により
ARPUは増加中



チャーンレート **1%台**

© 2025 FCE Inc.

29

そして、導入企業内でロボットを作成できる人財を育成するための、ロボパットマスター認定プログラムというものがありますが、この認定者も順調に増えており、3,500名まで伸びました。

これは私たちにとっては、既存顧客内でのロボパットの定着度合いを表す重要な指標だと認識しておりますが、非常に順調に進んでおります。

先日、導入企業様から「この間ロボパット認定者の人がうちの会社を途中で受けに来たんだよ」と、嬉しそうにご報告をいただきましたが、この中途の転職市場においても、履歴書にロボパットマスター認定者という記載が見られるようになってきました。これは、私たちとしても非常に嬉しいことであります。

また ARPU についても、新規導入企業というのは、1 ライセンス当たり 12 万円からまず導入するということが多いのですが、既存導入企業様の ID 追加により、ARPU は増加傾向にあります。

その結果、導入企業数が増加していても、チャーンレートは年間を通じて 1% 台で安定的に推移しております。

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」の機能強化 ～AI機能を搭載～

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。

新たにAI機能を搭載した「AIオプション」の第一弾【AI文字入力アシスト】を8月にリリース



第二弾【AI作成アシスト】など更なる新機能もリリース準備中

© 2025 FCE Inc.

リリース内容: <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/4da0aec5/243c/4fcd/8663/172f22f4c8a3/140120250418518365.pdf>
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/3fa1f8e8/9f87/4645/a2b9/60b58736fc97/140120250820544582.pdf>

30

そして、新たなロボパットの機能として、AI文字入力アシストというものを追加いたしました。この機能によって、従来のRPAでは難しかった非定型業務の自動化というのが可能になりまして、DX推進と業務効率化を加速させていきます。

例えば、レイアウトが統一されていない帳票やデータからAIが必要な情報を抽出して、各種システムに自動入力をする。具体的なメリットとしては、経理部門では請求書の入力とか、営業事務では申込書の情報抽出と顧客管理システムの入力とかが効率化されまして、既存ユーザーの活用範囲の拡大や、新規導入の促進が期待されます。

今後もAI関連の新機能については、第2弾を予定しておりますAI作成アシストなど、さらなる新機能もリリース準備をしております。

ロボパットDXは、これからもAI機能を取り込みながら進化してまいります。

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

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**※

▶ ITreview Grid Award※1受賞歴（抜粋）

- ITreview Grid Award 2025 Fall
最高位である「**Leader**」
LMS/eラーニングシステム部門 6期連続受賞
オンライン研修部門 5期連続受賞

▶ BOXIL SaaS AWARD※2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

※1:アイティクラウド株式会社が主催するアワード
※2:BOXIL SaaS AWARDは、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」に掲載されている
約3,000サービスの中から優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベント

© 2025 FCE Inc.

※直販における年平均チャーンレートを指します

31

次に、研修事業についても、今回は私から説明をさせていただきます。研修事業の主力商品であります Smart Boarding は、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統合型人材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、ラーニングマネジメントシステムはもちろん、連動したライブレッスンもご用意しておりまして、自社コンテンツの実装と併せて、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です。

導入したお客様からご評価をいただきまして、ITreview Grid Award2025 Fall において、LMS/eラーニングシステム部門とオンライン研修の2部門で、満足度、認知度ともに優れた製品と評価され、最高位である Leader というクラスを受賞しております。

また、BOXIL SaaS AWARD で、2021 年から、これはもう 4 年連続で受賞させていただきました。結果、これもロボパットと同じく、チャーンレート 1%台と、低い水準を保つことができます。

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

Smart Boardingの業績と主要KPI

Smart Boarding導入社数の推移（直販※ + OEM）



Smart Boardingの売上高（直販 + OEM）



▶ 直販の強化へ戦略転換

単価および収益性の観点から直販を軸とした販売戦略へ転換。2025年9月末時点での直販の導入社数は807社

▶ 直販のARPU向上を推進

Smart Boarding導入社内でのID数増加やフルパッケージプラン提供による更なる付加価値の提供により、直販のARPUは増加傾向 ※直販のARPU：58千円(25/9期Q4 前年比+8.5%)

▶ 直販の営業体制を強化

当社リソースを直販へ振り分け、一人当たりの生産性向上を推進

© 2025 FCE Inc.

※直販は当社と直接契約している導入先。導入社数の推移は過去に遡及して修正しております。

32

Smart Boardingの業績と主要KPIについても、ご説明いたします。左のグラフにあります通り、Smart Boardingの導入社数は、2025年9月末時点で直販が807社になりました。OEM提供を含めて、全体では1,278社にご導入いただいております。

なお、2025年9月期の第3四半期より、戦略を少し転換して、直販を中心とした販売戦略へ転換しております。

OEM提供先というのは、それぞれの事業者様の意図があって、期間限定利用を含む、さまざまなニーズと形態があります。そのため、OEM先の事業戦略はどうしても当社のコントロール外となる要素がありますので、グラフにあります通り、OEMの導入社数は時期によってばらつきが出てきてしまいます。

右のグラフは、Smart Boardingの売上高を示しておりますが、現在ご覧のように、売上における直販の比率は直近で87%と、非常に高くなっております。

今後においても、重要度を高く置かれるパートナーには引き続きOEM提供していくものの、売上の大部分を占めて、かつ直接的なコントロール対象である直販へ当社リソースを振り分け、さらなる売上成長をしてまいります。

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@scriptsasias.com

研修事業の成長戦略

▶ **Smart Boardingに「AI学習コンテンツ」追加**
AI人材育成を全面的に支援



Smart BoardingにAI学習コンテンツが追加
企業に求められるAI人材育成を全面的に支援

本動画「FCEプロンプトゲート」のAI学習コンテンツを基に制作しており、Smart Boardingでも高まる生成AI学習ニーズに対応してまいります。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000351.000029370.html>

▶ **顧客単価の向上**



7つの習慣® 研修
Business Ownership

新入社員研修
Change

Smart Boarding

各種インハウス研修
Rescle
Resilience Muscle Training Program

Smart BoardingのARPU向上に加え、各種企業研修や新プログラムの提供を強化し、顧客単価の向上と企業の持続的成長を支援します。

© 2025 FCE Inc.

33

最後に、研修事業の今後の戦略について、ご説明いたします。1つは、研修事業の主力商品のSmart BoardingにAI学習コンテンツを追加いたしました。昨今、急激に需要が高まっている生成AIに関する学習の要望に応えてまいります。

本動画コンテンツは、当社が運営してきました生成AI学習プラットフォーム、FCEプロンプトゲートで提供してきたAI学習コンテンツをベースとしております。生成AIの基礎から実践演習、プロンプトデザインまで、体系的に学ぶことができるというものです。これにより、生産性向上に貢献するデジタル人材の更なる育成を支援してまいります。

もう1つは、クロスセル・アップセルによる顧客単価の向上です。Smart BoardingのARPU向上に加え、各種企業研修や新プログラムの提供を強化し、顧客単価の向上を図ってまいります。

従来から提供しております、ビジネスマン向けの7つの習慣研修、新入社員研修のChangeは、企業からのニーズを強く伸ばしている研修です。

また、ストレスマネジメントとして、レジリエンス向上を目的とした新たな企業向けの教育研修プログラム、Rescleトレーニングプログラムを9月にリリースしました。

こちらは、メンタル不調による生産性喪失に立ち向かう、攻めの予防プログラムでして、既に多くのお問い合わせをいただいております。

顧客単価の向上とともに、これらの研修プログラムにて、企業の持続的成長を支援いたします。

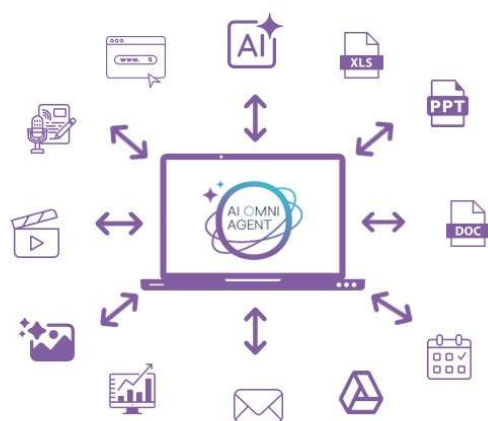
サポート

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

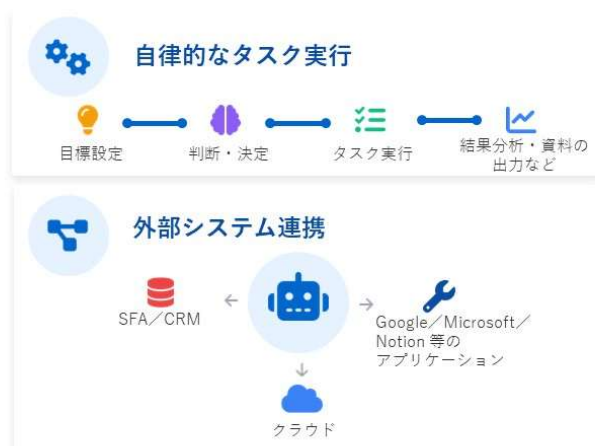
それでは次に、取締役の尾上より、新規事業における戦略について発表いたします。

新規事業 | AI OMNI AGENT

2025年10月より「**AI OMNI AGENT（オムニエージェント）**」の展開を開始。
「**AI OMNI AGENT**」は、複数のLLM※を統合し業務を自動化する“AIエージェント”が現場で動くことで、企業の生産性を進化させるAIプラットフォームサービスです。



© 2025 FCE Inc. ※LLM：Large Language Models、大規模言語モデル ChatGPT、Claude、Geminiなど



35

尾上：最後は、新規事業である AI エージェント事業の取り組みについて、私から発表させていただきます。

今期より新たに、AI エージェント事業、AI OMNI AGENT を開始いたしました。AI OMNI AGENT は、複数の LLM を統合して業務を自動化する AI エージェントが現場で動くことによって、企業の生産性を劇的に向上させることを目的とした、AI のプラットフォームとなります。

この、OMNI（オムニ）というのは、全てを、あらゆる、という意味がありますが、AI が人の全ての業務を支援して、挑戦の可能性を最大化してまいります。

AI エージェントとは、目的に合わせて自律的にタスクを実行する AI のことを指します。外部のシステムと連携して、さまざまな業務を自動化することが可能です。

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

各業務でエージェント活用が可能となります。

営業	マーケティング	カスタマーサポート	広報
<ul style="list-style-type: none"> ・企業調査 / 競合調査 ・商談の事前シナリオ作成 ・提案書自動作成 ・営業ナレッジ集約 ・議事録作成 ・御礼メール作成 ・SFAの自動入力 	<ul style="list-style-type: none"> ・市場調査 ・ペルソナ生成 ・広告クリエイティブ生成 ・記事生成 ・データ分析 ・レポート生成 ・リーガルチェック 	<ul style="list-style-type: none"> ・応対品質の均質化 <ul style="list-style-type: none"> -FAQ bot -クレーム蓄積 bot -顧客対応マニュアル bot ・研修負荷軽減 ・受注 / 注文分析 ・シフト生成 	<ul style="list-style-type: none"> ・メディアリストアップ ・プレスリリース生成 ・インタビュー記事生成 ・誤字脱字チェック ・NG表現チェック ・イメージ画像生成
経営企画	人事	バックオフィス	
<ul style="list-style-type: none"> ・調査 <ul style="list-style-type: none"> -市場調査 -SWOT / PEST / 4P分析 -業界動向調査 ・決算短信作成 ・経営分析 	<ul style="list-style-type: none"> ・求人票作成 ・書類選考補助 ・面接用質問票 ・面談議事録蓄積 ・メール自動生成 / 発信 ・スカウトメール生成 	<ul style="list-style-type: none"> ・社内問い合わせ削減 <ul style="list-style-type: none"> -社内規定bot -社内ナレッジbot ・見積作成 ・データ入力業務 	<p>着想のPOINT</p> <p>高頻度 単純作業 多くの従業員に発生 は代替しやすい</p>

© 2025 FCE Inc.

36

AI OMNI AGENT では、例えば、このスライドにあるような、企業の現場業務の課題を解決することが可能です。その領域は多岐にわたりまして、営業からマーケティング、カスタマーサポートや広報、経営企画、バックオフィスといった、あらゆる現場業務において、この AI エージェントの活用は可能となります。

当社におきましても、この AI エージェントの活用、未経験者達が使い始めて 1 カ月も経たないうちに、約 400 もの業務エージェントを自分達で作って、生産性を劇的に向上させております。

AI OMNI AGENTが選ばれる4つの理由



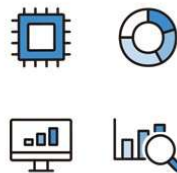
100種以上の テンプレート

営業からバックオフィスまで様々な現場業務ですぐに使える汎用性あるテンプレートを100種類以上ご用意。その日からすぐにAIエージェントのある日常がはじまります。



簡単につくれる

ローコードでアプリが作れるといっても結局は複雑で中々手が出せない…ただOMNIなら自然言語でつくれるので誰でも簡単にエージェントを作成可能！



高精度

日本語読み取り性能が高い
RAG技術の精度評価で業界最高水準の82.7%を達成
日本語文書の正確な理解



成果につなげる 伴走支援

これまでRPA導入を中心に多数の企業のDX推進成功に伴奏。ツール導入だけでなく、教育研修会社として社員教育や組織風土づくりまでご支援。

AI OMNI AGENT の4つの特徴を、ご紹介したいと思います。

まず1つ目が、AI OMNI AGENT では、すぐに使える100種類以上の豊富なテンプレートがございます。営業からバックオフィスまで、さまざまな現場業務ですぐに使える、汎用性のあるテンプレートが100以上あり、その日からすぐにAIエージェントのある日常というものを始めることが可能です。次のスライドで、一例を紹介させていただきます。

そして2つ目といたしましては、誰でも簡単に、独自のエージェントというものを作ることができるということです。AI OMNI AGENT では、すぐに使える汎用性のあるテンプレートはもちろんですけれども、自分で専用のエージェントを作れる機能というものがあります。この作成機能そのものは他社でもありますけれども、いわゆる一般的には、ワークフロー型と言われる、ある程度知識、リテラシーがないと、ちょっと難易度が高いというものが一般的ですけれども、当社のものは、自然言語で、チャット形式で作れるというのが非常に特徴的です。ChatGPTとかをお使いいただいたことがある方々は非常に多いと思いますが、チャットができさえすれば、全社員への組織導入というものを、非常に容易に進めることが可能です。

3つ目は、精度についてです。RAGと言われる、生成AIが外部データベースから情報を検索して回答を生成するという技術がありますけれども、この回答精度が業界最高水準となっております。つまり、日本語の読み取り機能が非常に高いことが、AI OMNI AGENT の大きな強みにもなっています。

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

そして最後 4 つ目、当社の強みである、成果を生み出す伴走支援です。これまで、RPA 導入を中心に、企業の DX サポートを実現してきました。特に、こうしたツールの導入というのは、どんな業務を代行させるのかとか、どんな仕事を新たに作り出していくのかというところを、考えているうちに止まってしまうがちになります。業務の洗い出しから、AI 活用というものが当たり前のように根付いていくまでの組織風土作りまで、我々は徹底伴走してまいります。

新規事業 | AI OMNI AGENT

すぐに使えるエージェントを100種類以上ご用意！

マーケティング

記事LP作成AGENT 3C分析AGENT
デザイン作成AGENT

広告レポート作成、分析、予測モデル構築、記事作成や様々なリサーチなど、マーケティング業務の多くをエージェントで代替可能

営業

企業調査AGENT 予定調整AGENT
スライド作成AGENT データ分析AGENT

商談記録の分析、提案資料作成、売上レポート作成、スケジュール登録メール作成、リード管理、SFA入力など、営業活動を強力にサポート

カスタマーサポート

顧客感情分析AGENT 文章作成AGENT
予定調整AGENT

メール返信等の問い合わせ対応、FAQ自動応答、スケジュール登録など、顧客対応を効率化

経理・総務等

AI経理AGENT TTM為替計算AGENT
文章作成AGENT

契約書レビュー、文書検索、レポート生成、申請書類の自動処理など、膨大な文書を効率的に扱う

人事

一次面接準備AGENT 人事労務AGENT
社内FAQ AGENT 文章作成AGENT

応募者スクリーニング、面接日程調整、求人票作成、社内FAQ、さらにキャリア支援など、人事業務の生産性を向上



© 2025 FCE Inc.

38

こちらが、先ほど少し触れましたテンプレートの一部になりますけれども、企業調査から予定調整、そして提案書の自動作成だったりとか、あとは社内の FAQ だったりとか、さまざまな、すぐに使えるテンプレートというものが豊富にあります。

もちろん、セキュリティ面にも万全を期しておりまして、学習させない設計をしておりますので、情報漏洩の心配も一切ございません。

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





-事例のご紹介-

© 2025 FCE Inc.

6

一旦ここで、皆様にも、どういうことができるのかというのを、事例動画、短い時間ではありますがけれども、事例動画にまとめたものを、少しご紹介させていただきたいと思いますので、ご覧いただきたいと思います。

最初にご覧いただくエージェントは、アポイントと企業調査とスケジューリング、メールの下書き作成まで自動で行ってくれるエージェントのご紹介です。いわゆる、セールスの現場で発生する付帯業務をサポートしてくれるエージェントです。

こちらの、今からご覧いただくエージェントは、当社の社員で、AI エージェントをまだ触ったことがない段階で、たったの2時間の勉強会を経て、試行錯誤しながらも2時間で作り上げたエージェントになります。

ちなみに、初めて試行錯誤しながら2時間で作ったわけですが、今では、もう作り方の工程がよくわかっているわけなので、作業のみで、たったの30分で、今から見ていただくエージェントが出来上がります。どういうものか、ご覧ください。

(1つ目の動画を再生)

同僚：●●さん、ちょっと休憩しにコーヒー買いに行きましょう。

AI エージェントを作成した社員：お疲れ。いいよ。10秒だけ待って。よし、行こうか。

同僚：今、何しているんですか？

AI エージェントを作成した社員：今ね、AI エージェントがスケジュール設定と企業調査とメール

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

の下書きの設定まで作ってくれているんだよ。

同僚：まじですか？

ナレーション：では、ここからは、私のほうで解説いたします。現在、AI エージェントは、株式会社 ABC の企業調査をしています。ネット上の情報を検索しており、その後、Google カレンダーを開いて日程調整を行っています。そして最後に、Gmail を開いて下書きを作成し、今完了いたしました。では、しっかりとこれらが確認できているか、見ていきたいと思います。最初に、Google カレンダーを開いてみます。11 月 12 日に日程が入っていることがわかりますね。企業調査もしっかりとされています。次に、Gmail を開いて、下書きが完了しているかも確認していきましょう。はい、問題なく作成されています。これなら●●さんは AI エージェントに業務を任せてコーヒープレイクができますね。このように、さまざまな業務で、まるであなたの秘書として行動してくれるのが AI エージェントであり、皆さん自身が簡単な操作で、さまざまな秘書を作ることができるのが、AI OMNI AGENT です。

尾上：ありがとうございます。せっかくですので、もう一つ、ご覧いただきたいと思います。次にご紹介させていただくのは、商談要約から、それを、Kintone というシステムに自動入力してくれるようなエージェントになります。

セールスの仕事は、商談で終わりではありません。商談記録を自社の管理システムに入力して、分析用のデータを蓄積していくということも、付帯業務として多く発生いたします。

例えば、当社の社員でも、今まで 1 商談について 20 分データ入力に関してかけていたものが、これからご覧いただくエージェントを作ってから 5 分で完了するようになりました。1 日 6 件の商談をこなしているとする、入力作業に 2 時間の作成時間がかかっていたわけです。これらがたったの 30 分に、生産性が大きく改善したという事例になります。

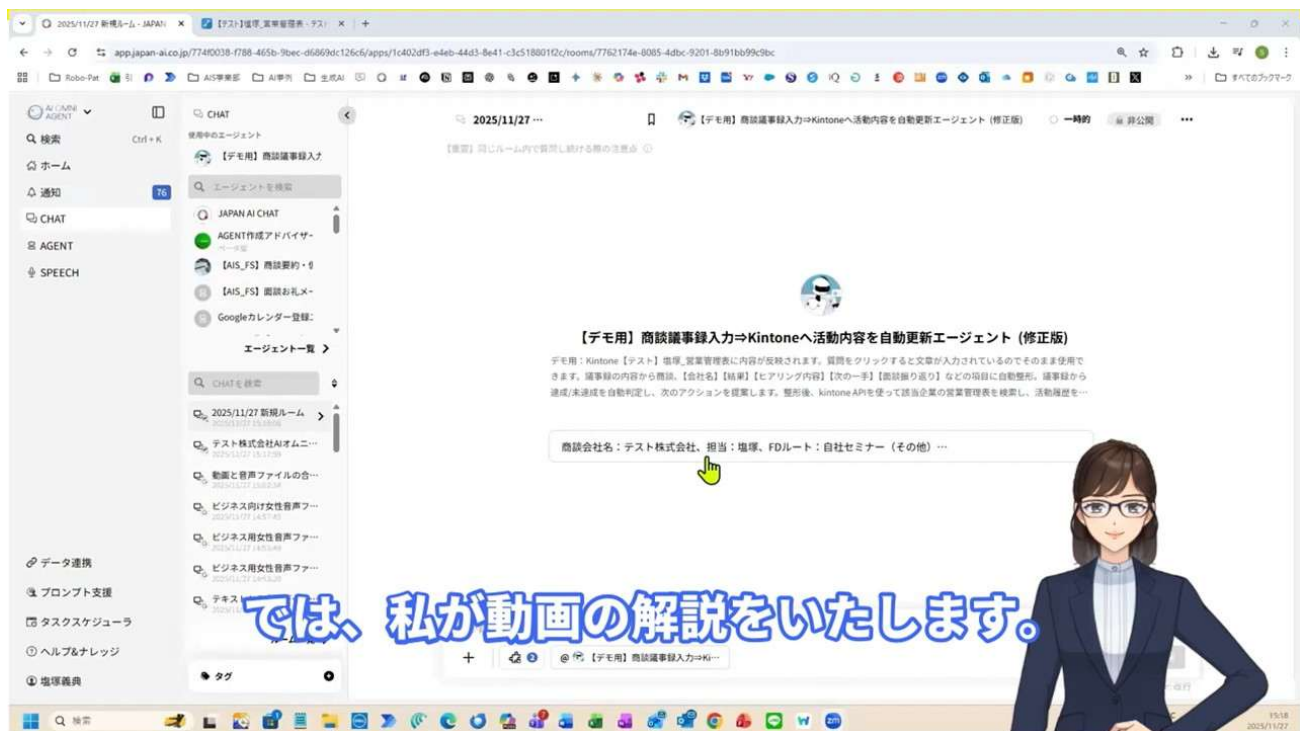
今からご覧いただくエージェントに関しても、先ほどの同じ社員が、今回は 30 分で作成したエージェントになります。ご覧ください。

(2 つ目の動画を再生)

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



ナレーション：では私が動画の解説をいたします。AI エージェントが商談の内容を Kintone に連携し、商談記録を作成してくれます。まずは、今日の商談内容をまとめたフォーマットに沿って整形してくれます。非常に見やすい形で整形してくれていますね。整形が完了したら、その内容を、会社名をもとに検索し、どこの商談記録に入力すべきか認識して、Kintone に連携してくれます。Kintone のほうでも確認すると、ちゃんと記憶がされていますね。このような作業も、AI OMNI AGENT に任せると、あっという間に完了です。

尾上：いかがでしたでしょうか。このような、すぐに効果的に使える業務エージェントというものを、テンプレートとしてどんどんアップデートしてまいります。

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

AI OMNI AGENT 今後の展開

単なるAIツール提供ではなく、人がAIと共に成長できる環境づくりをサポートし、企業の生産性向上を支援します。
早期の事業立ち上げと利益の創出の実現を目指します。



© 2025 FCE Inc.

※ 価格は本リリース公開時点のものであり、今後変更となる場合がございます。 39

今後の展開ですけれども、まずは、セールスにおいて有償トライアルというものを推進してまいります。トライアルでは、初期投資に関しては不要で、全ての機能を体験いただきます。専任担当者による手厚いサポートもつけまして、テンプレートの利用から、オリジナルのエージェント作成まで、ご支援してまいりました。

そして、AI OMNI AGENT の企業向けプランのご紹介です。共通して、専任のコンサルタントの伴走支援というのをつけさせていただいております。

最初のスタンダードプランは、公式エージェントが使い放題で、月額 11 万 7,000 円から。そしてプレミアムプランに関しましては、スタンダードの全機能に加えまして、オリジナルのエージェントが作り放題という領域を開放させていただいております。こちらが月額 18 万円からとなっております。ビジネスモデルとしては、主要なストック収益の要素としては、月額利用料と個人 ID 数の 2 つからなります。

今後に関しましては、これらに加えまして、中小企業向けパッケージのリリースを予定しております。こちらは準備ができ次第、改めてリリースにて発表させていただきます。企業の生産性向上を支援するとともに、早期の事業立ち上げと利益創出の実現をとともに目指してまいります。

以上で、ご説明を終わらせていただきます。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
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、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、質問の前に、会社名とお名前をおっしゃってから発言くださいますよう、お願いいたします。

では、ご質問のある方は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]：次の3カ年の中期経営計画について、数値目標の開示は行わないのでしょうか。また、2026年9月期の業績見通しについては、やや保守的に見受けられますが、売上高はもう少し上振れそうに見えますが、いかがでしょうか。石川社長、回答をお願いいたします。

石川 [A]：ご質問ありがとうございます。3カ年の中期経営計画に関しましては、まず既存の事業が今後どういうふう伸びていくのかということを見定めていくと、我々は経常利益で毎年平均20～25%の成長を目指しているわけで、それに関しては視界に入っています。

ただ、新規事業のAIエージェント、AI OMNI AGENTの立ち上がりをもって、この3カ年の売上、利益をどのように計画として見せていくのか、そして目指していくのかというのは、このAIエージェント事業の立ち上げの状況を見て、その上で3カ年の発表をどのようにするのか、そういったことを今検討している真っ只中でございます。

保守的だというようなお話をいただきましたが、これも説明の中でお話しをしましたが、既存事業に関しては、確実にというか、かなりロボパットの問合せがどんどん来ている中で、さらなる成長が見えてきていますが、さらにこのAIエージェントがどのくらい積み上がっていくのか、こういったものも踏まえて、3カ年の計画をどんなふうに見せていくのか、もしくは単年で発表していくのか、そういったところを、今検討の真っ只中ということになります。

司会 [M]：石川社長、ありがとうございます。ご質問の挙手をされている方が1名いらっしゃいますので、ご質問をお願いいたします。

[Q]：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の資本業務提携に関してですけれども、まず概要といいますか、御社の中のこういった商品を主につなげていただいている

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

のかということと、逆にリンクさんの商材を御社のほうで扱う可能性というのはあるのかどうかということ。それと、なぜリンクアンドモチベーションさんだったのかということと、これは業務提携だけでなく、資本提携まで結んだというところの背景等ありましたら、教えていただければと思います。よろしくお願いいたします。

石川 [A]：ありがとうございます。まず、なぜリンクアンドモチベーションさんと資本業務提携をしたのかというところからご説明して、そして、我々のプロダクトやリンクアンドモチベーションさんのプロダクトが今どのような状況になっているのかという、そういった順番でご説明をさせていただきます。

まず、リンクアンドモチベーションの小笹社長とは15年前からの知り合いでして、今から2年ぐらいですか、我々が上場して、しばらくご挨拶してなかったのが、上場しましたというご挨拶をしていく中で、最近どんなことをやっているのかという、そんなディスカッションの中から始まっています。

同じような教育研修事業をやっていますけれども、リンクアンドモチベーションさんは、どちらかというと大企業さん中心、どちらかというと我々は中堅、中小企業さんが中心なので、僕らが事業としてはあまり手の届いてなかった大企業さんがマーケットに持っている。

なので、我々の商品・プロダクト・サービスを、大企業さんへ、リンクアンドモチベーションさんのお客様にぜひ販売してほしいですね、というところから始まっていきまして、最終的に、どうせやるならば、お互い真剣にやっていこうというような話になりまして、資本業務提携に至ったというところであります。

やはり、単なる業務提携ですと、業務提携をしたものの、少々真剣味に欠けて、なかなかうまくいかない、なんていうようなケースもございます。これはお互いにそういったことを経験していたので、資本業務提携で真剣にやっていこうというような話になっています。

ただ、その際に、お互いに合意をしたのは、基本的には、我々の商品をリンクアンドモチベーションさんのお客様に提供してほしい。我々はリンクアンドモチベーションさんの商品が、我々のお客様の中堅中小企業さんにマッチしているようであれば販売します、ただ、それはマストじゃありませんというような合意の中で進んでまいりました。

今、結果どのような状況になっているかというと、まずRPA ロボパットDXを、リンクアンドモチベーションさんのお客様に紹介をいただいて、導入がどんどん進んできています。

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@scriptsasias.com

また、リンクアカデミーというグループ会社さんがあって、ここの中に、大栄さんという資格スクールがあります。この資格スクールの生徒さん達に、我々が持っている7つの習慣関連のeラーニングの研修がありまして、それを提供していただいているというような関係性がございます。

さらに、我々が新しく開発したプロダクトを、リンクアンドモチベーションさんに紹介いただくというような、そんな議論が、今も定期的に議論が進んでいるというようなところでございます。

また、プロダクトの関係性ではないですけれども、リンクアンドモチベーションさんは、人財採用が、優秀な学生さんを採用するのが非常に上手な会社でございまして、さらにそれをいろんな企業さんにコンサルティングもしていく会社でございます。なので、そういったナレッジも、我々は吸収することができています。

説明は以上です。

[M]：大変詳細な説明ありがとうございました。

司会 [M]：他にご質問のある方は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、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、個別にお時間を設けさせていただくこともできますので、当社IRメールアドレス宛にお問い合わせくださいませ。

冒頭お願いいたしましたアンケートにつきまして、ご協力をお願いいたします。画面をそのまま閉じてしまう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FCE2025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まして、誠に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