

2025年9月期通期 決算説明会資料



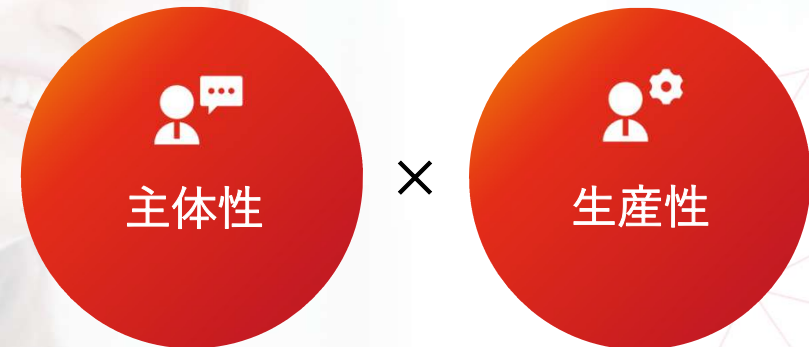
株式会社FCE
2025年11月27日
東証スタンダード
証券コード：9564



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

会社概要

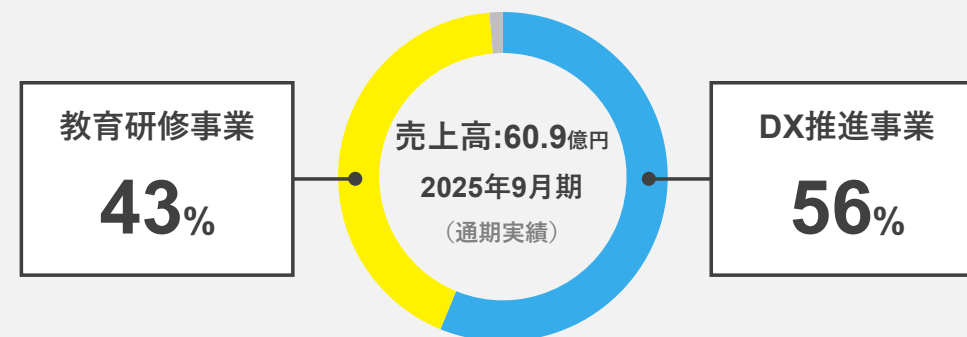
会社名 | 株式会社 FCE 証券コード：9564

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

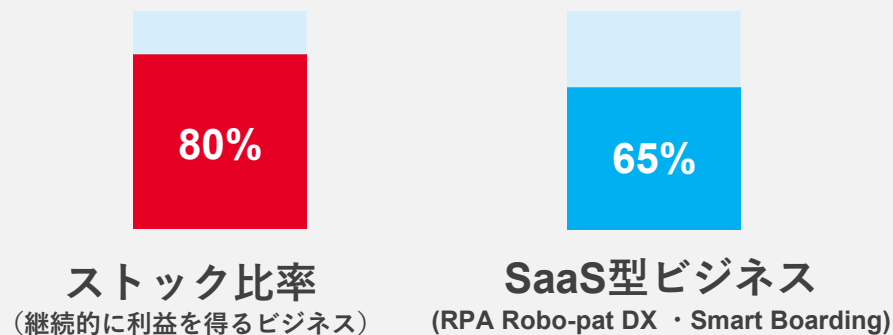
事業ポートフォリオ



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）





Agenda

- 01 2025年9月期第通期業績と2026年9月期業績予想
- 02 中期経営計画の振り返りと今後の事業方針
- 03 事業戦略（既存事業におけるAI機能・コンテンツ戦略を中心に）
- 04 事業戦略（新規事業としてのAIエージェント事業の取り組み）
- Appendix



2025年9月期 通期

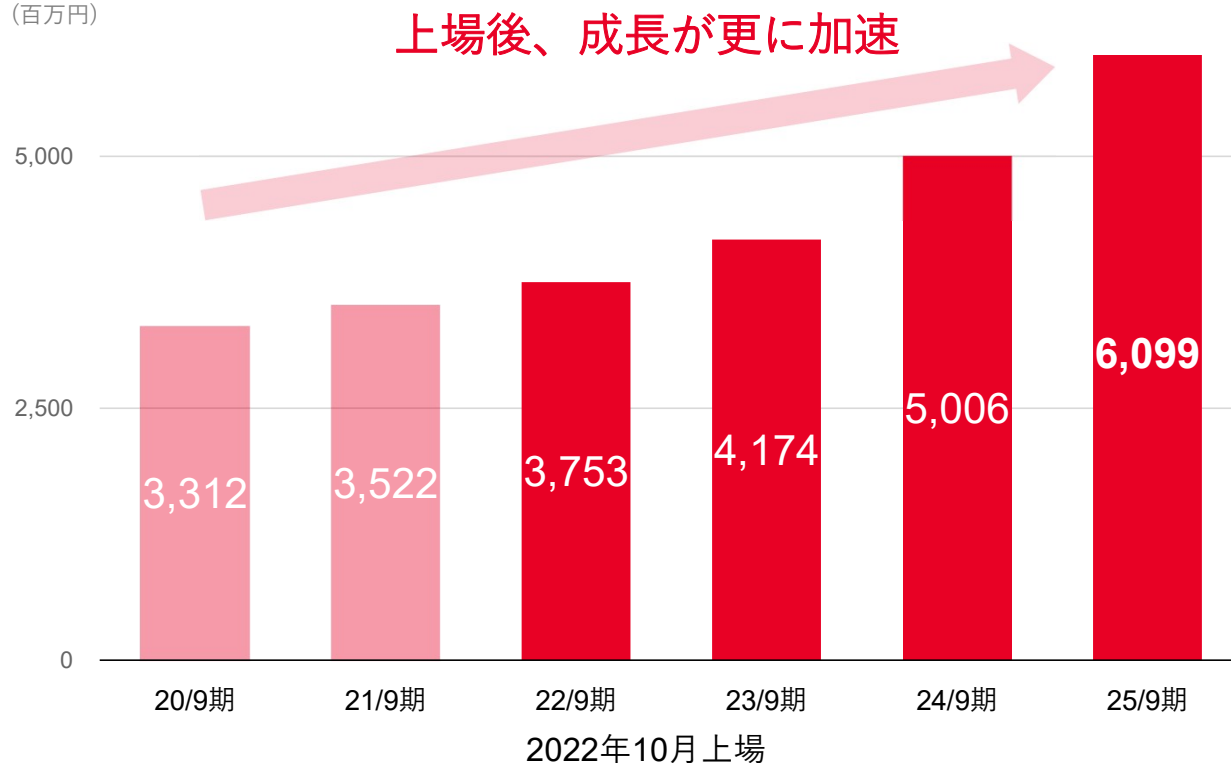
業績ハイライト (1/2)

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）

(百万円)



▶ 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% ↑



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

単位：百万円（百万円未満切捨て）

※ EBITDA=営業利益+償却費（減価償却費+のれん償却+保証金償却+長期前払償却）



2025年9月期 通期

業績ハイライト (2/2)

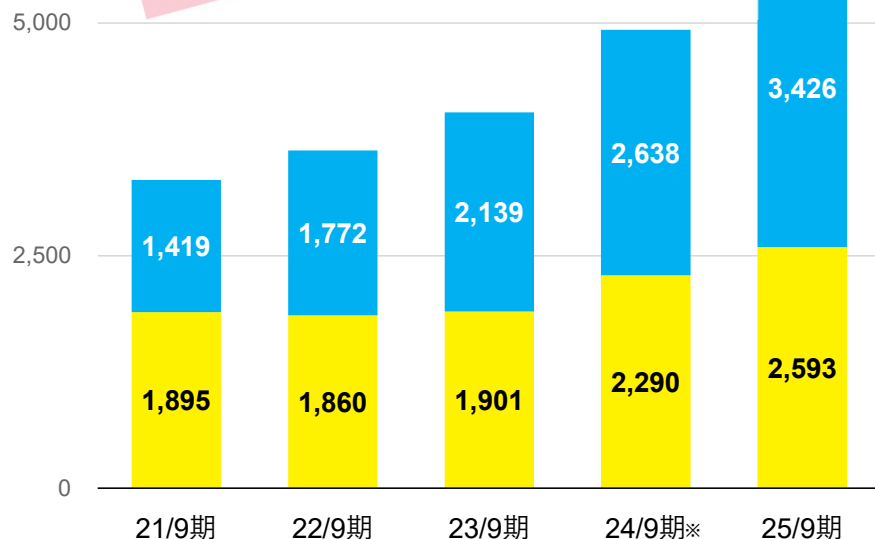
RPAを活用したDX支援SaaS「ロボパットDX」及び社員教育のSaaS「Smart Boarding」を提供する
SaaS型のビジネスが順調な成長を継続しており、当社収益の中核を担う



セグメント別売上高推移（連結）

(百万円)

SaaS型のビジネスの
成長が継続



■ DX推進事業

■ 教育研修事業

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

KPIサマリー

SaaS型ビジネス MRR ※1

358 百万円
(前年比 +24.7%)

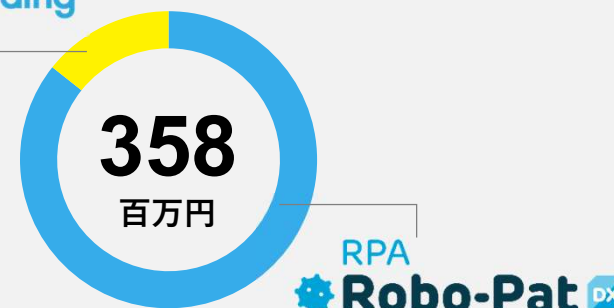
RPA
Robo-Pat DX

306 百万円

Smart Boarding

51 百万円

Smart Boarding



導入企業数

RPA
Robo-Pat DX

1,834 社
(中経※3達成率 105.4%)

Smart Boarding

直販**807** 社
(前年比 +26.3%)

ARPU ※2

RPA
Robo-Pat DX

166 千円
(前年比 +1.4%)

Smart Boarding

58 千円 ※4
(前年比 +8.5%)

※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



2026年9月期 業績予想

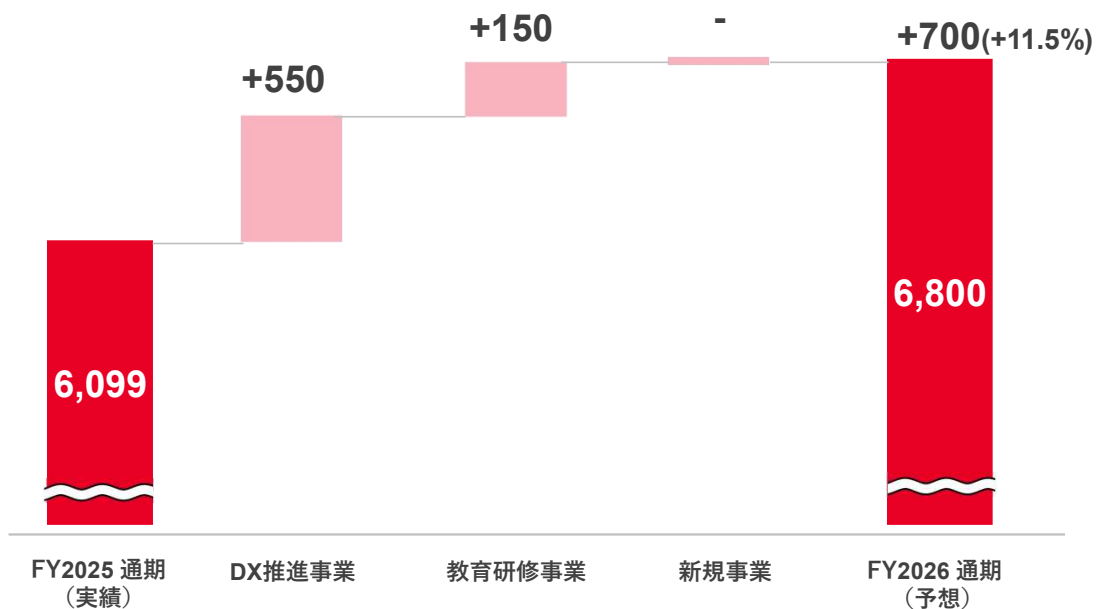
- ・売上高は前年同期比＋10％以上の68億円とし、増収を見込む
- ・中長期の成長投資も行いながら、引き続き、増益・利益率の向上を見込む

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

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



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

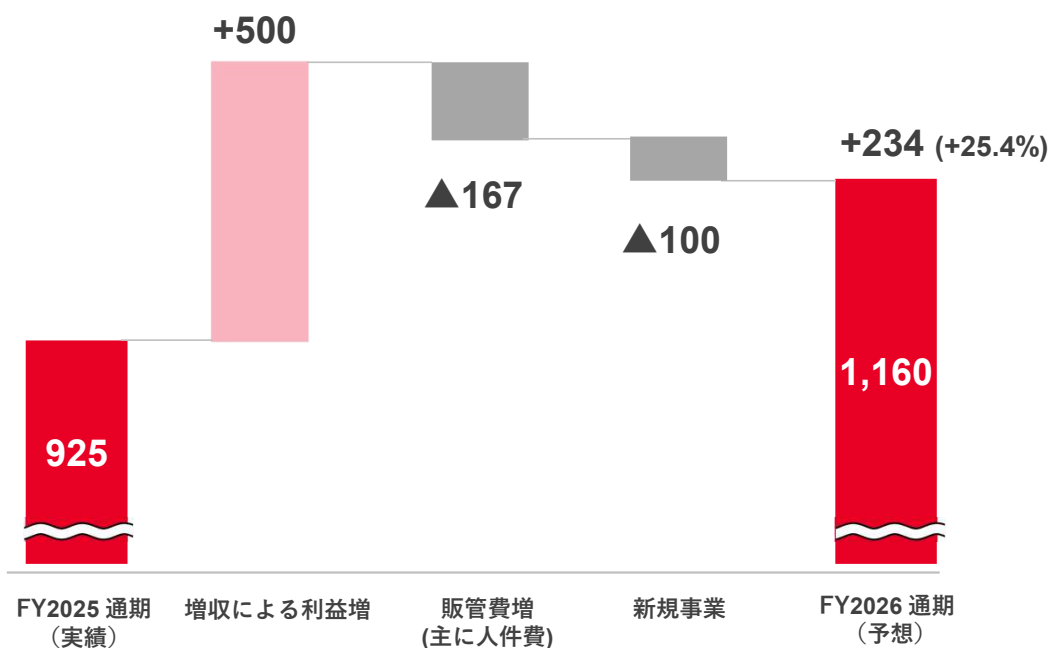
●新規事業（AIエージェント事業）

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。

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

単位：百万円



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。



Agenda

- 01 2025年9月期第通期業績と2026年9月期業績予想
- 02 中期経営計画の振り返りと今後の事業方針
- 03 事業戦略（既存事業におけるAI機能・コンテンツ戦略を中心に）
- 04 事業戦略（新規事業としてのAIエージェント事業の取り組み）
- Appendix



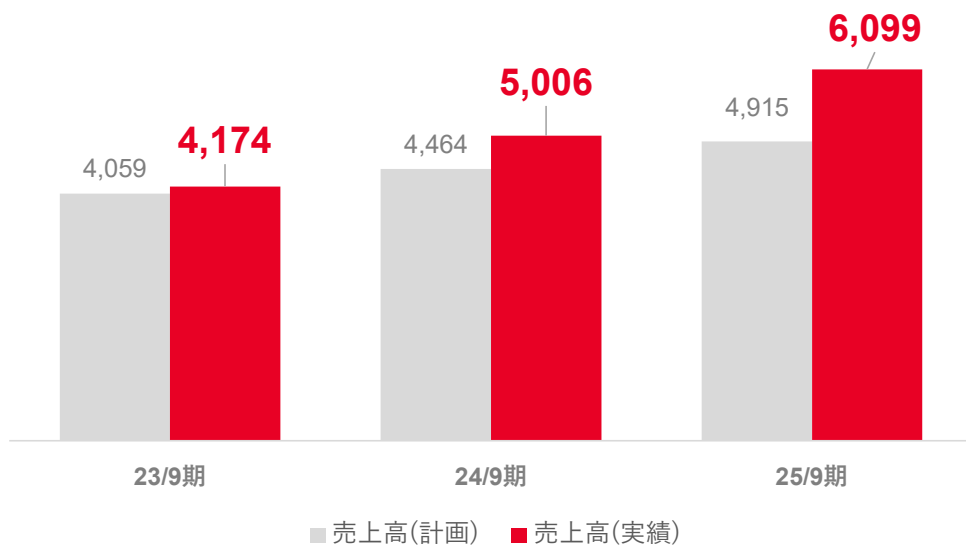
中期経営計画の振り返り

(2023年9月期～2025年9月期)

計画と実績

売上高

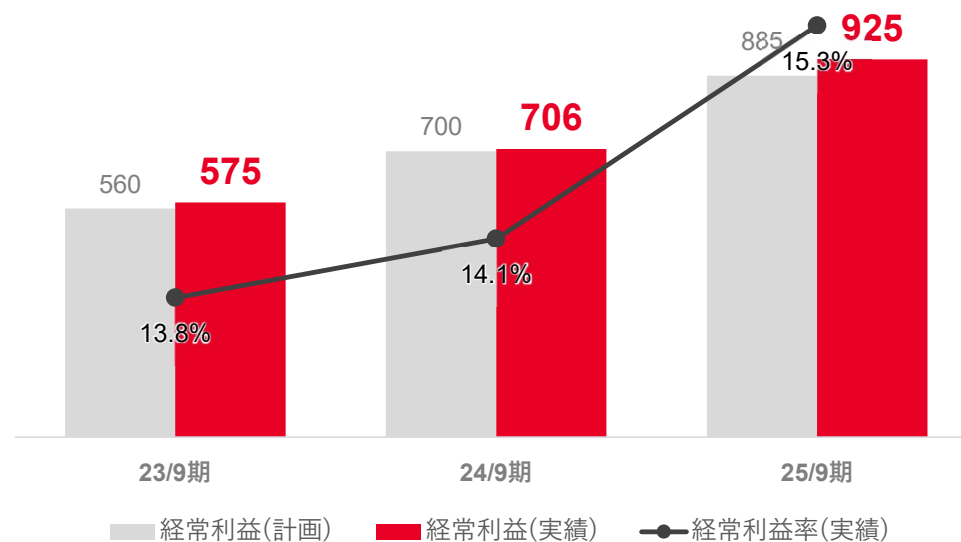
単位：百万円



毎期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

経常利益（率）

単位：百万円



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、
毎期利益率は着実に向上



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

	重要KPI (目標)	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	◎
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	○
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	△

成長投資

	主な成果	評価
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）	○
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	○
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	○

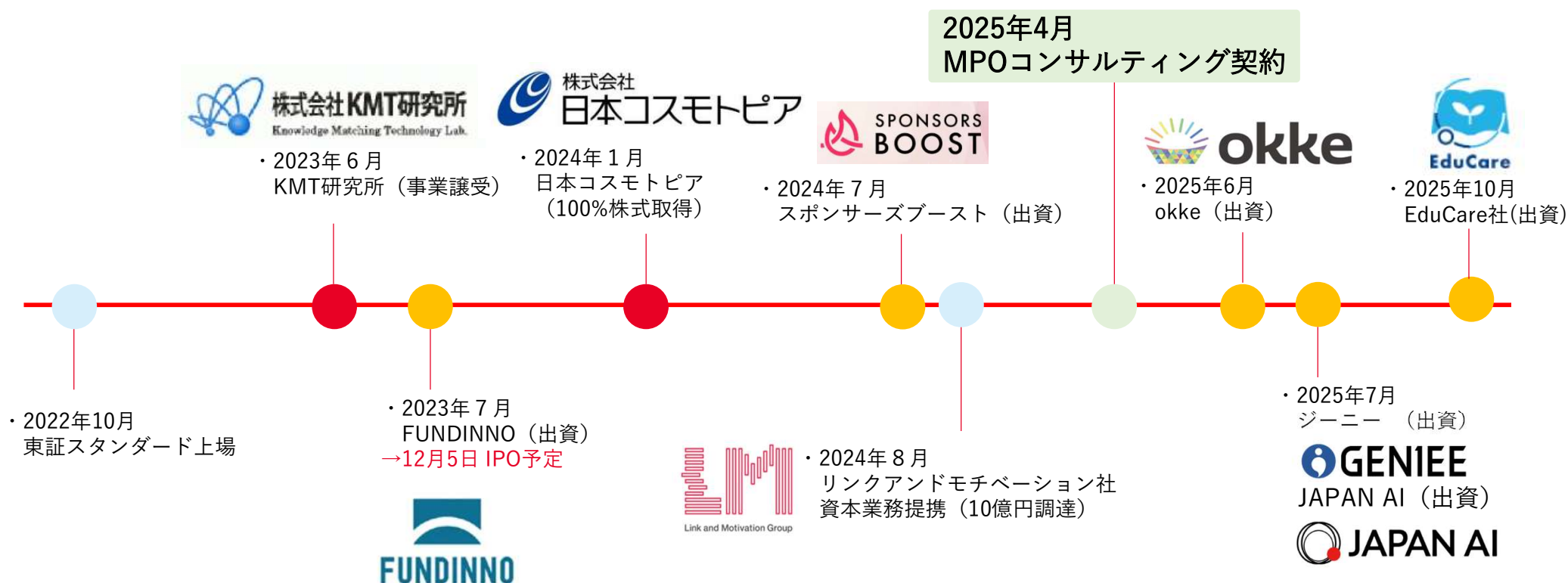


中期経営計画の振り返り

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。



FCEとは、

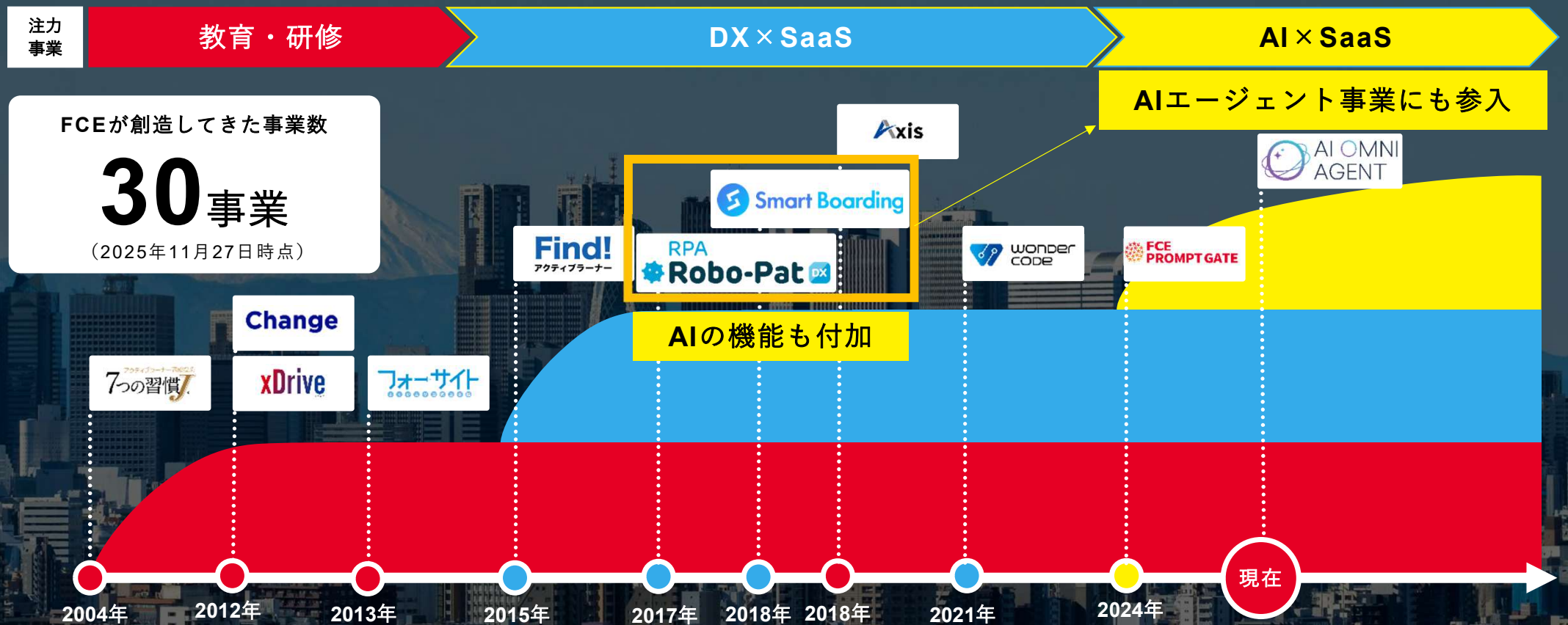
アントレプレナーファーム（企業家集団）

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。

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

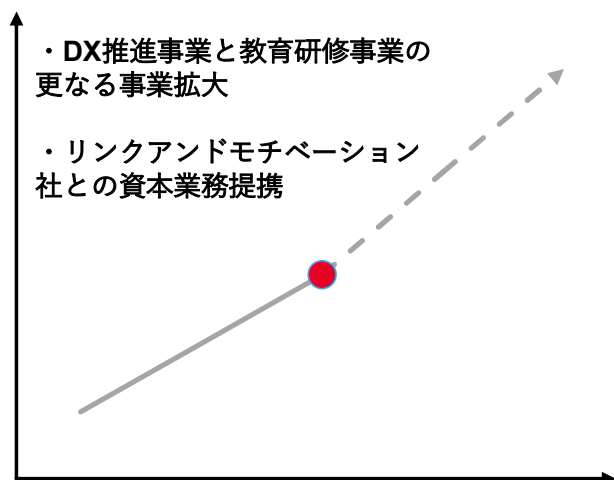


FCEの事業方針

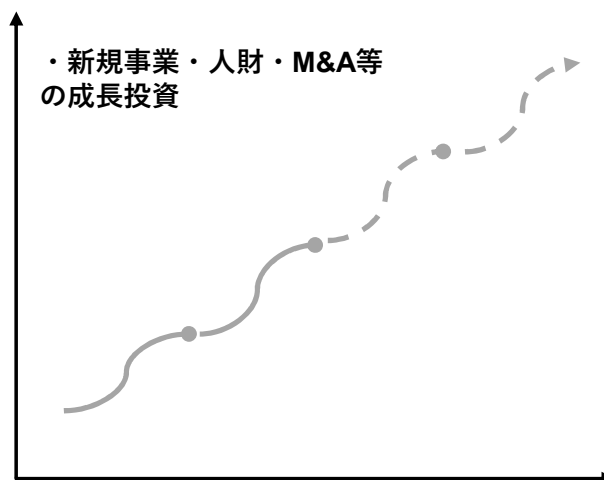
既存事業は引き続き、リンクアンドモチベーション社※との資本業務提携により更なる成長機会を企図。

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。

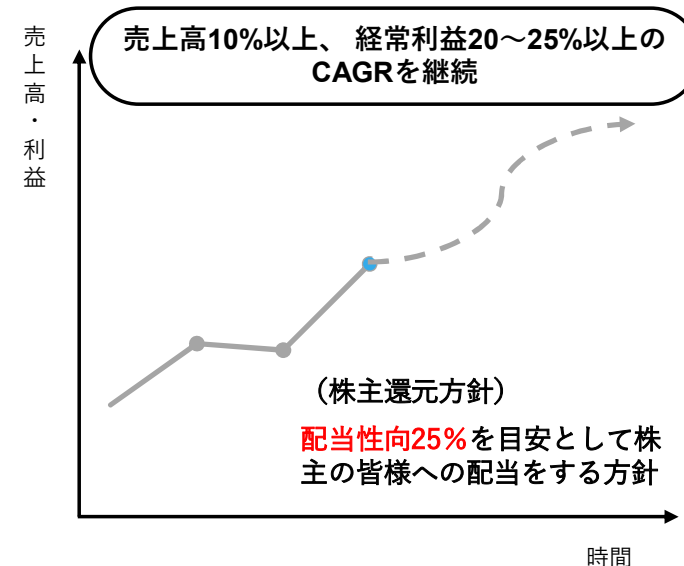
既存事業



成長投資



連結業績



※：株式会社リンクアンドモチベーション（東京証券取引所プライム市場上場、証券コード：2170）モチベーションエンジニアリングによる企業変革コンサルティング・クラウドサービス、モチベーションマネジメント事業（育成・制度・風土変革支援）、エントリーマネジメント事業（採用支援）、ベンチャー・インキュベーションを展開する企業です。

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



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



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

(*) Average Revenue Per Account（1アカウントあたりの平均売上）

成長投資（新規事業）



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

Rescle

Resilience Muscle Training Program

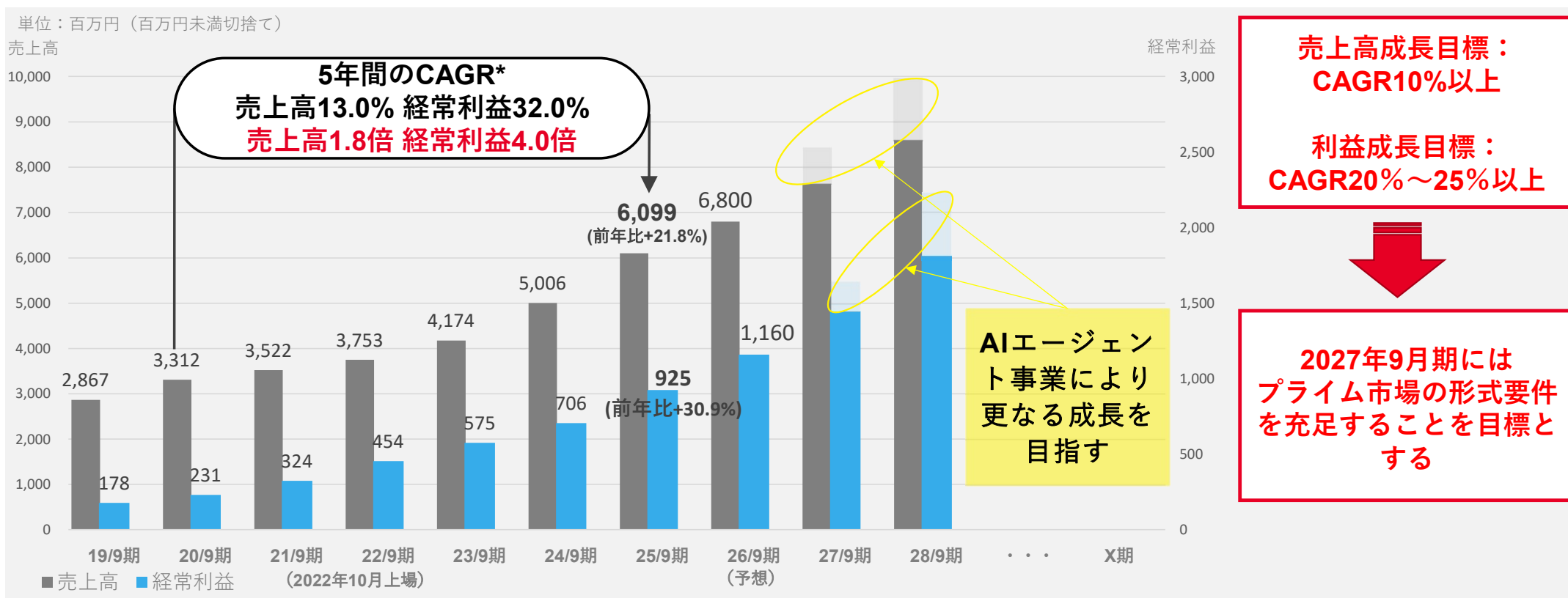
経営課題の解決に向けた研修を提供

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



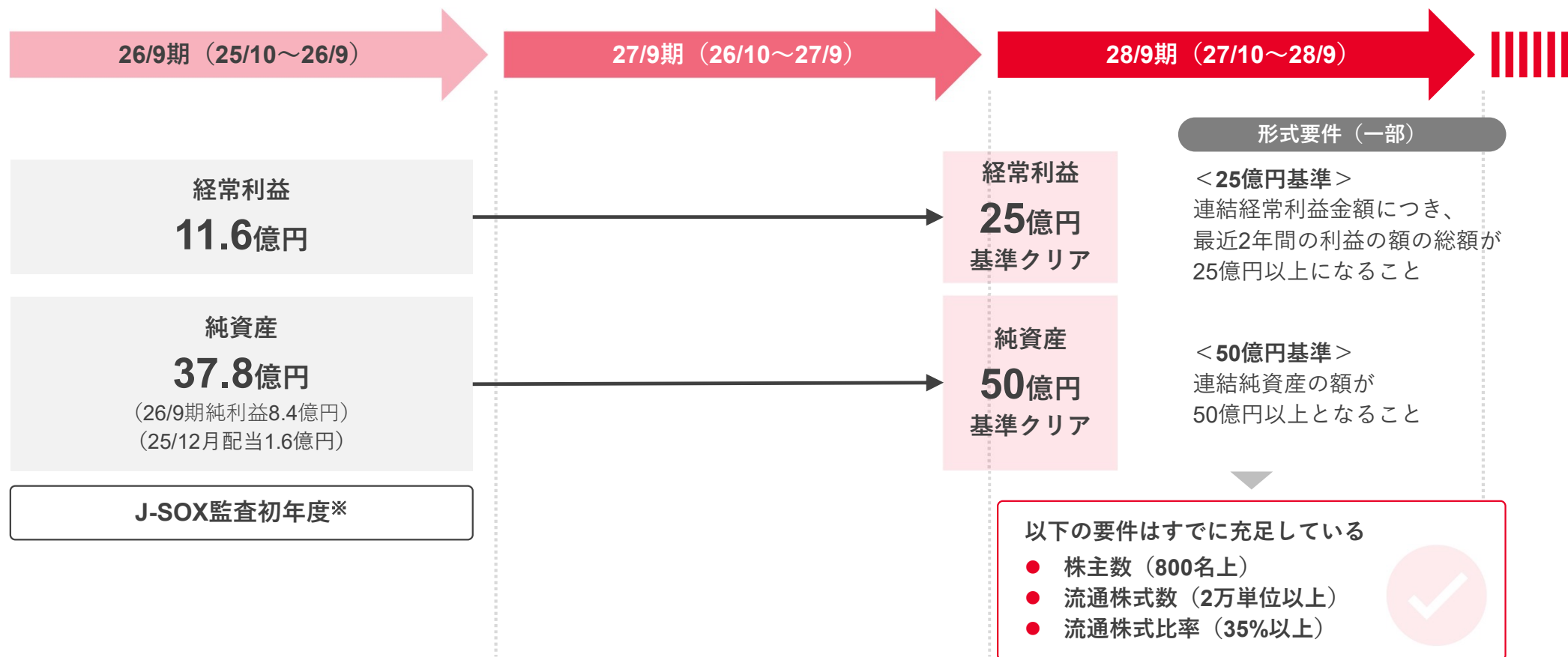
FCEの事業方針（数値）

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



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。



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年分の成長をせよ」
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



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

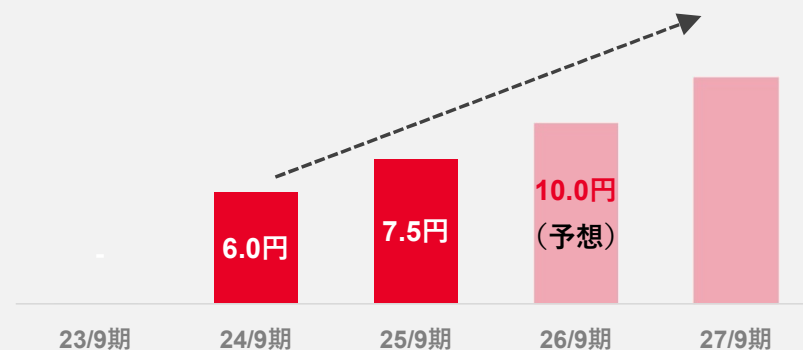


【基準日】2025年9月30日
【保有株式数】100株（1単元以上）

【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。



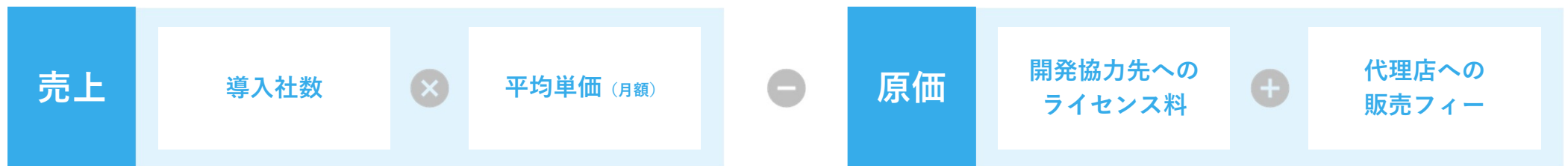
Agenda

- 01 2025年9月期第通期業績と2026年9月期業績予想
- 02 中期経営計画の振り返りと今後の事業方針
- 03 事業戦略（既存事業におけるAI機能・コンテンツ戦略を中心に）
- 04 事業戦略（新規事業としてのAIエージェント事業の取り組み）
- Appendix

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加重平均

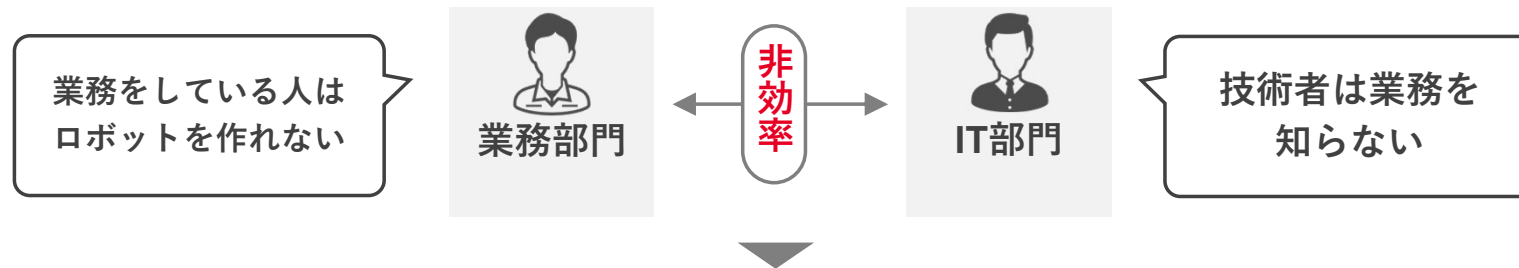
ライセンスの種類 / 料金体系



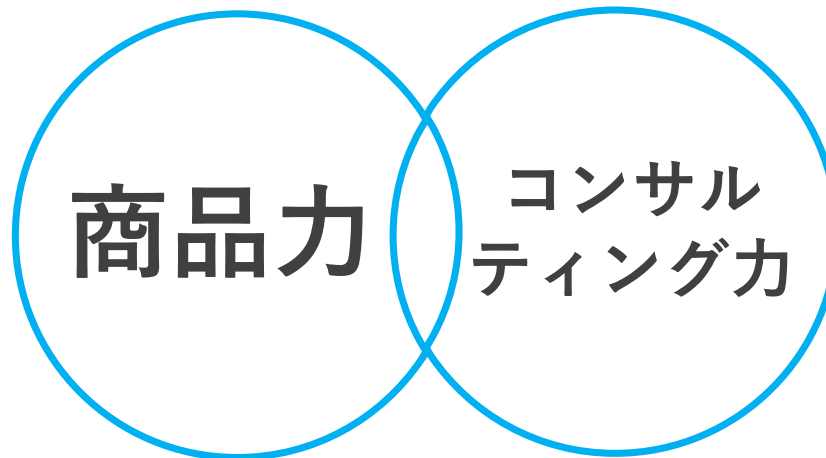


RPA「ロボパットDX」の特徴

【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

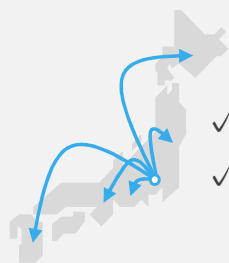


RPA「ロボパットDX」は業務を知っている人が自分で作成できる
「パーソナルRPA」



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。



- ✓ 販売パートナー
- ✓ 紹介パートナー

導入社数の増加

地方における認知拡大
販売体制の強化 / 構築

×

単価の向上

お客さま社内での横展開

当社のアプローチ

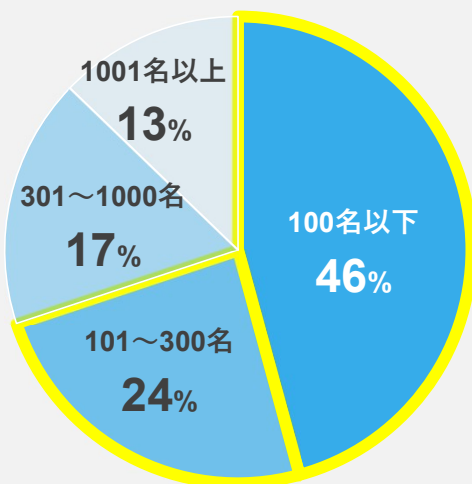


中小企業との実績も豊富なので現場の部署とのやりとりもスムーズに対応可

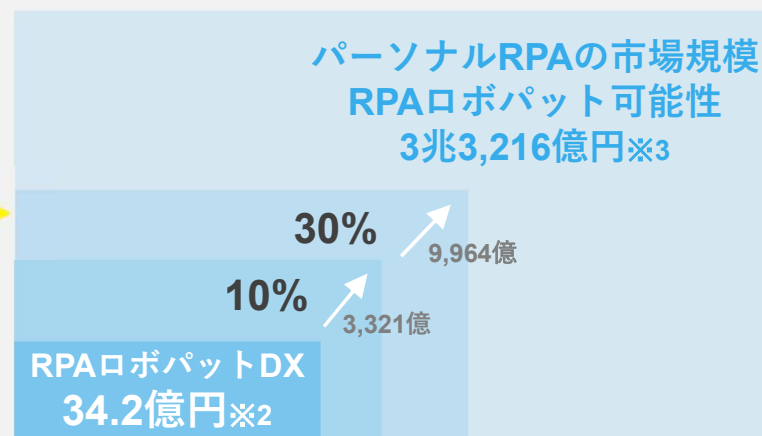
導入企業規模別割合

✓ 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

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。

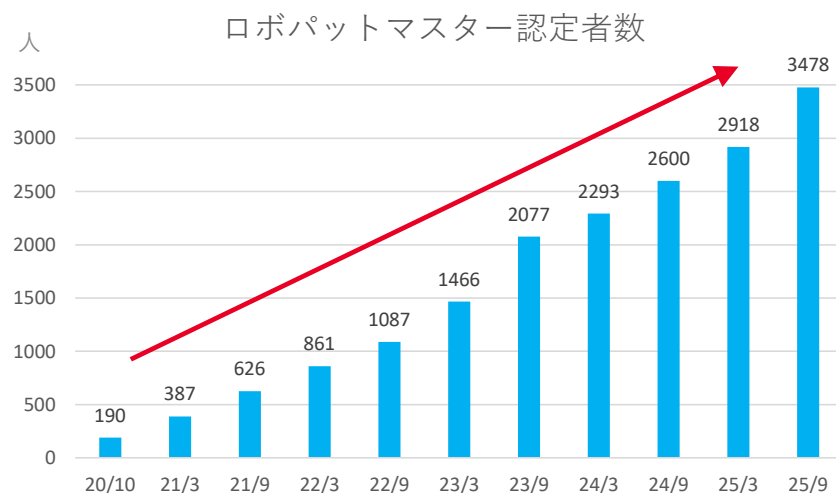


様々なルートからRPAロボパットDXの情報提供を展開中

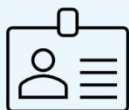


導入企業様内における定着化とDX推進活動

ロボパットマスター認定プログラム

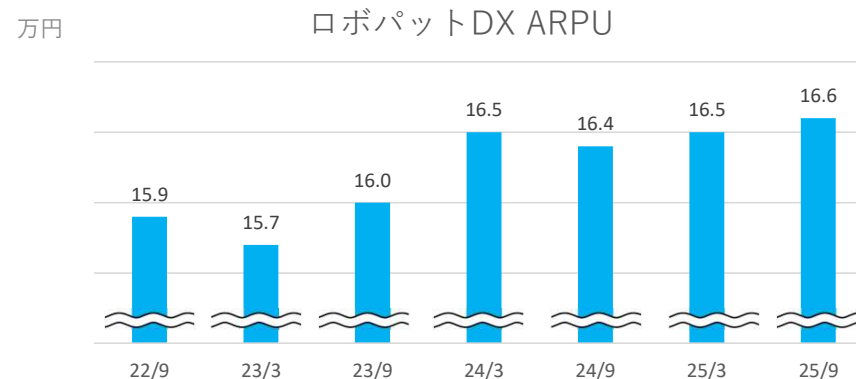


導入企業様の社内で『DX』化を促進する
ロボパットマスター認定者が3,500名を超え（10月時点）
DX人材が増加中、組織の定着化を推進中！



—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**

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

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

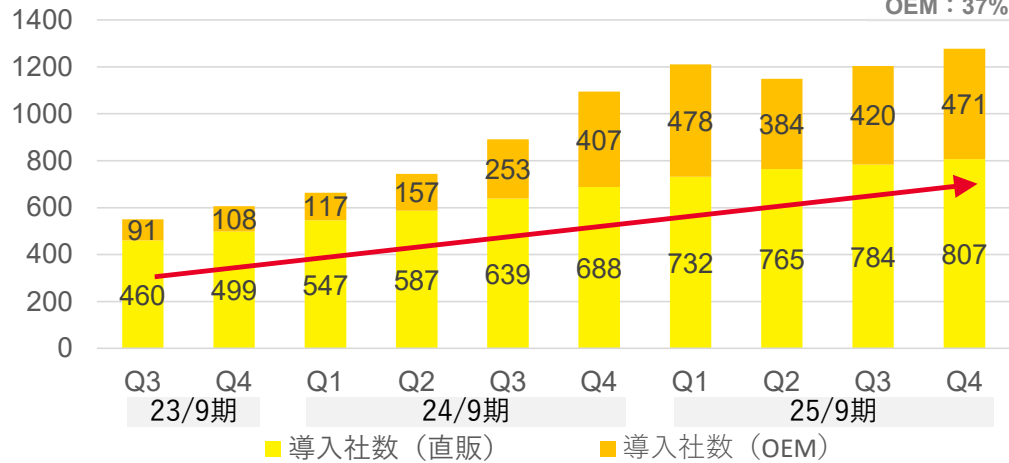
※1:アイティクラウド株式会社が主催するアワード

※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

Smart Boardingの業績と主要KPI

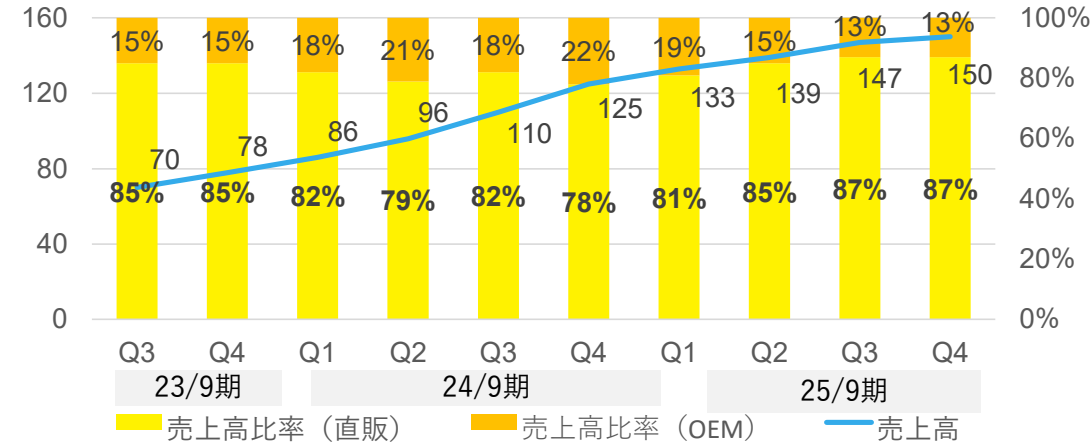
Smart Boarding導入社数の推移（直販※ + OEM）

単位：社



Smart Boardingの売上高（直販 + OEM）

単位：百万円



▶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



研修事業の成長戦略

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



FCE プロンプトゲート

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



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。



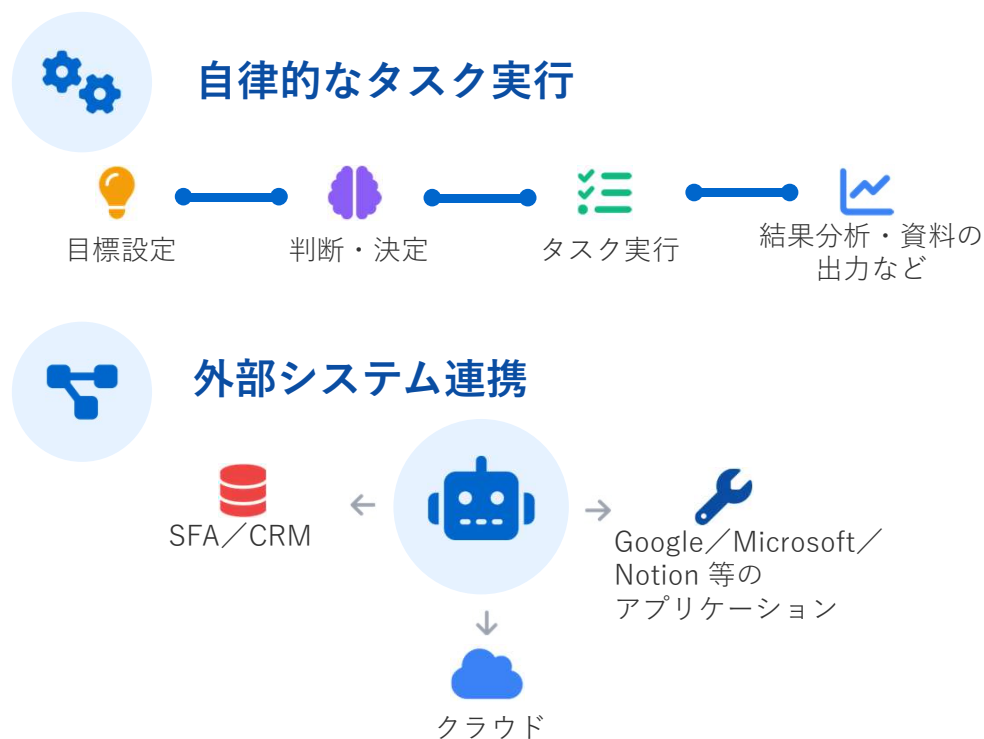
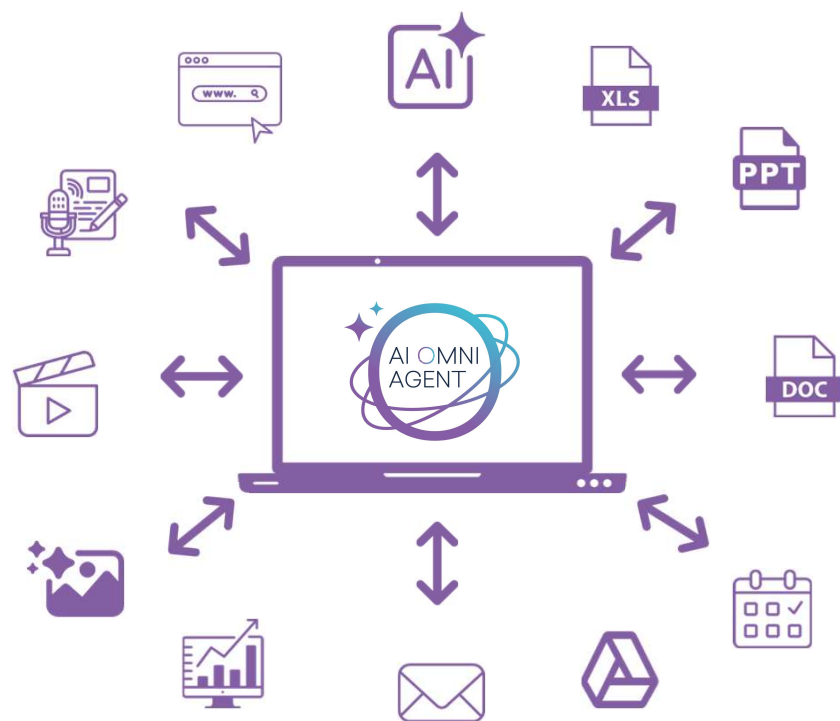
Agenda

- 01 2025年9月期第通期業績と2026年9月期業績予想
- 02 中期経営計画の振り返りと今後の事業方針
- 03 事業戦略（既存事業におけるAI機能・コンテンツ戦略を中心に）
- 04 事業戦略（新規事業としてのAIエージェント事業の取り組み）
- Appendix

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。





新規事業 | AI OMNI AGENT

各業務でエージェント活用が可能となります。

営業

- ・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

マーケティング

- ・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

カスタマーサポート

- ・対応品質の均質化
 - 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

広報

- ・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

- ・調査
 - 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

人事

- ・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

バックオフィス

- ・社内問い合わせ削減
 - 社内規定bot
 - 社内ナレッジbot
- ・見積作成
- ・データ入力業務

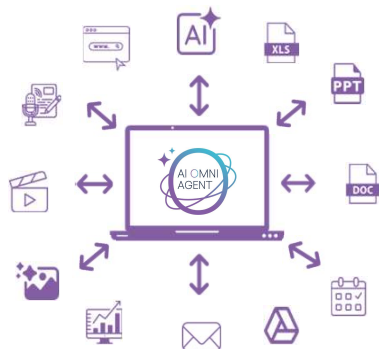
着想のPOINT

高頻度
単純作業
多くの従業員に発生
は代替しやすい



新規事業 | AI OMNI AGENT

AI OMNI AGENTが選ばれる4つの理由



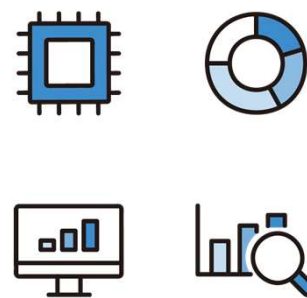
100種以上の テンプレート

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。

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！



記事LP作成AGENT



3C分析AGENT

マーケティング



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



顧客感情分析AGENT



文章作成AGENT

カスタマーサポート



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



一次面接準備AGENT



人事労務AGENT

人事



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



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



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



AI OMNI AGENT

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。

導入フロー

1 トライアル申込



2 キックオフMTG



3 トライアル開始



4 プラン契約

トライアルの特徴

- ✓ 初期投資不要
- ✓ 専任担当者による
- ✓ 成果を確認しながら
- ✓ キックオフMTG

「AI OMNI AGENT」企業向けプラン

・ Standardプラン：

公式エージェントが使い放題、専任コンサルタントの伴走支援
月額11万7000円～（※）

・ Premiumプラン：

スタンダードの全機能に加えてオリジナルエージェントが作り放題、専任コンサルタントの伴走支援
月額18万円～（※）

・ 中小企業向けプランリリース予定

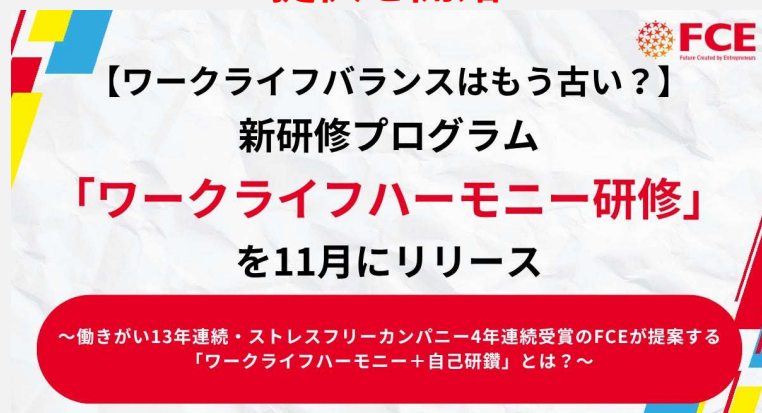


Agenda

- 01 2025年9月期第通期業績と2026年9月期業績予想
- 02 中期経営計画の振り返りと今後の事業方針
- 03 事業戦略（既存事業におけるAI機能・コンテンツ戦略を中心に）
- 04 事業戦略（新規事業としてのAIエージェント事業の取り組み）
- Appendix

研修事業

「ワークライフハーモニー研修」の提供を開始



当社は「働きがいのある会社※」13年連続選出、「ストレスフリーカンパニー」4年連続認定など、“働く人の幸福と生産性の両立”を軸に企業文化を築いてきました。本研修はその実践知をもとに、次代の働き方を体系化した新プログラムです。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000349.000029370.html>

研修事業

「レッスル・トレーニングプログラム」の提供を開始



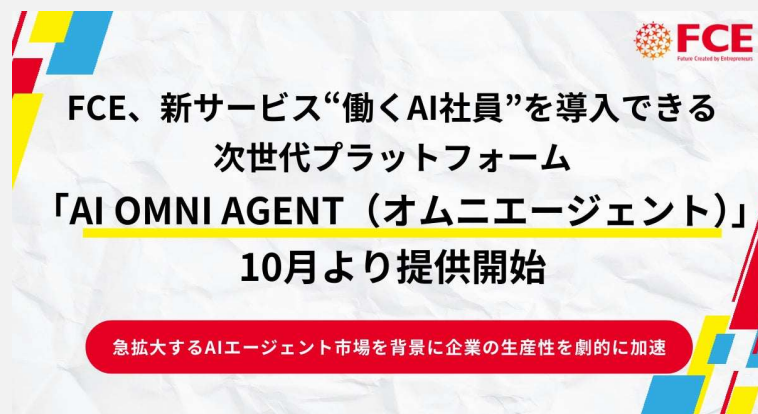
ストレスマネジメントとレジリエンス向上を目的とした新たな企業向け教育研修プログラム『レッスル・トレーニングプログラム』をリリースしました。一過性の研修ではなく、“働く人の強さを育てる仕組み”として、企業の持続的成長と人材力の底上げを強力に支援します。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000341.000029370.html>

※働きがいのある会社ランキング：「働く人へのアンケート」と「会社へのアンケート」から「信頼・人の潜在能力の最大化」「価値観（バリュー）・リーダーシップの有効性・イノベーション」について Great Place to Work® Institute Japanが総合的に評価し決定します。

AIエージェント事業

「AI OMNI AGENT」の提供を開始



「AI OMNI AGENT」は、従来のAIを超えて自律的に“働くAI社員”を企業に導入できる次世代プラットフォームです。人手不足の解消、生産性の飛躍的な向上、そして教育研修への再投資による人材育成を可能にし、企業の成長と社会の変革に大きなインパクトをもたらします。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000346.000029370.html>

「AI OMNI AGENT」 企業向けプランの提供開始



- ・ **Standardプラン**：月額11万7000円～※
公式エージェントが使い放題、専任コンサルタントの伴走支援
- ・ **Premiumプラン**：月額18万円～※
スタンダードの全機能に加えてオリジナルエージェントが作り放題、専任コンサルタントの伴走支援

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000358.000029370.html>

※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。詳しくは問い合わせください。



2025年9月期 通期

バランスシートの概況

単位：百万円	2024年9月末	2025年9月末	増減 (前年度末24/9比)
現金及び預金	2,597	3,175	+577
その他流動資産	1,227	761	△466
流動資産合計	3,825	3,936	+111
固定資産合計	1,252	1,790	+537
資産合計	5,078	5,727	+648
負債合計	1,706	1,928	+221
株主資本	3,354	3,896	+542
その他純資産項目	17	△97	△115
純資産合計	3,371	3,799	+427
負債純資産合計	5,078	5,727	+648
自己資本比率	66.4%	66.3%	△0.1%

利益により現金及び預金は
+577百万円

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）

投資有価証券 +479百万円

未払法人税等 +172百万円
賞与引当金 +41百万円など

利益剰余金 +531百万円
その他有価証券評価差額金
△115百万円など



2025年9月期 通期

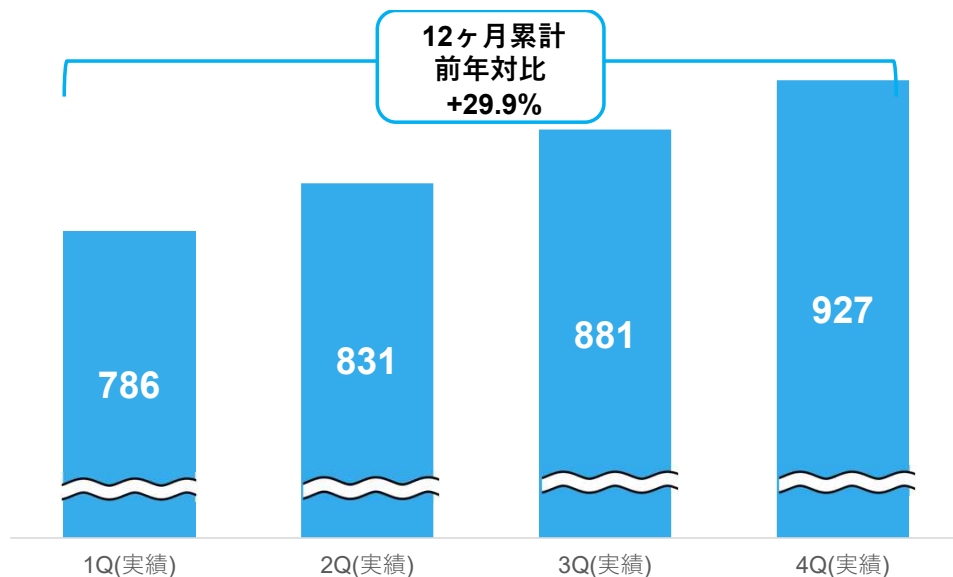
DX推進事業の業績と主要KPI

- 売上高は前年対比（12ヶ月累計）+29.9%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、今後も遡増する見込み
- RPAロボパットDXの導入社数は2025年9月末時点で1,834社に到達し、中期経営計画の目標1,380社を大幅に達成

DX推進事業 売上高（FY25/9期）

単位：百万円

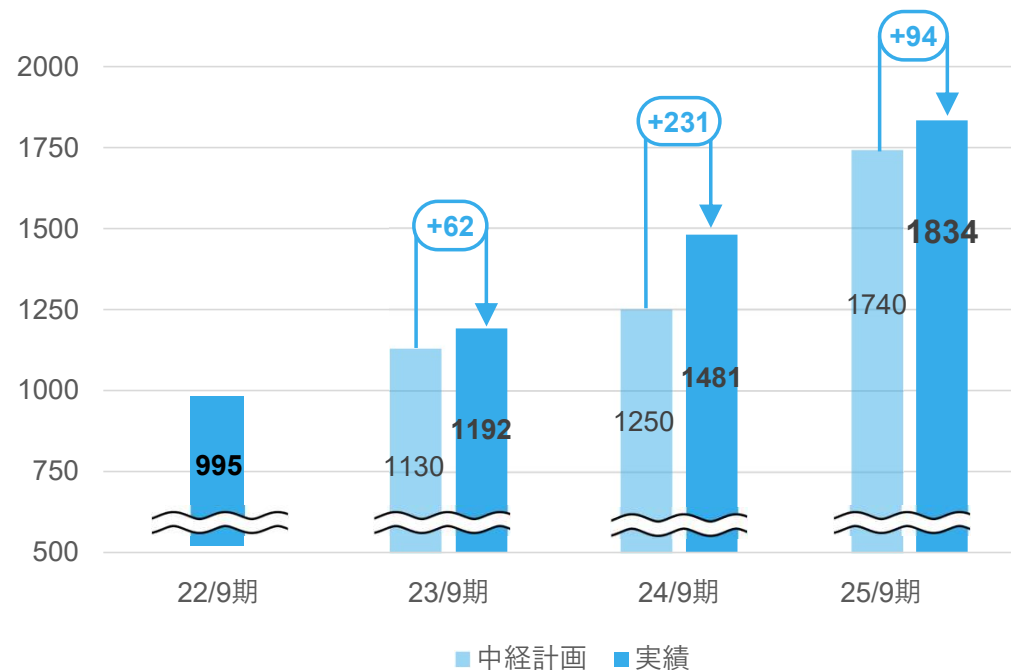
直販 : 78%
代理店 : 22%



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

25/9目標：1,380社から
1,740社以上へ上方修正



RPA「ロボパットDX」の外部評価

RPAロボパットDXが『最強ITツール』として
過去3年連続5位以内にランクイン

2023年 **第1位**
(約7,300製品中)

2024年 **第2位** を獲得!
(約10,000製品中)

2022年 **第4位**
(約5,000製品中)

ITreview
Best Software
in Japan 2024
★ TOP 50 ★

ITreview Best Software in Japan 「ビジネスパーソンから最も支持を集めたツール」

『最強ITツール』過去3年連続 5位以内

レビューサイト「ITreview」

ITreview Best Software in Japan 2024、ITreview Best Software in Japan 2023、
ITreview Best Software in Japan 2022 より

FCE RPA Robo-Pat DX

BOXIL SaaS
AWARD 2025
部門1位
BOXILセクション

4年
連続

RPA ロボパットDXが
「BOXIL SaaS AWARD 2025」にて

**BOXIL セクションRPA部門で
1位に選出!**

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



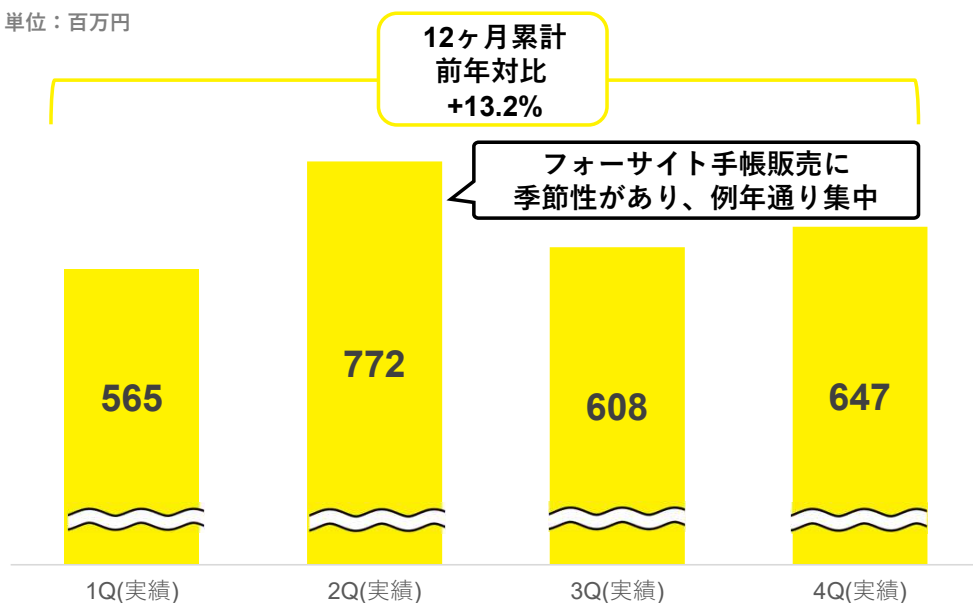
2025年9月期 通期

教育研修事業の業績

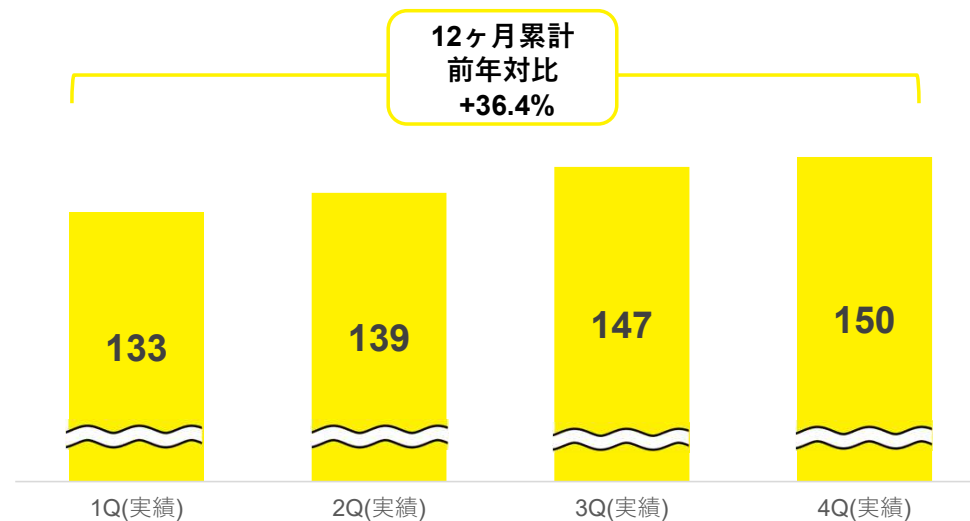
- 主に研修事業のSmart Boardingの増収により、教育研修事業として前年対比（12ヶ月累計）+13.2%での着地
- 注力事業であるSmart Boardingの売上高は前年対比（12ヶ月累計）+36.4%での着地

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）

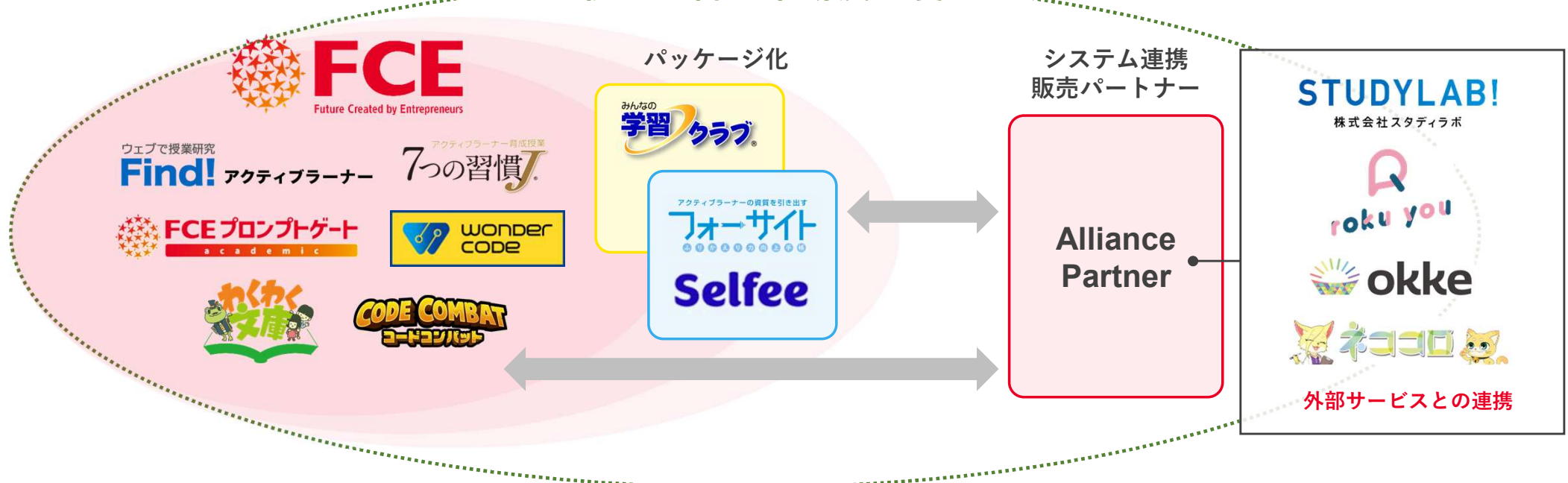




教育事業の拡大戦略

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。

学校・学習塾市場浸透度



2025年9月期に連携した外部サービスの特徴

提携先の商品力と顧客基盤を活かした連携により、教育の価値向上を図ります。



世界標準のSEL※教育を日本へ

Rokuyou社

SELをベースとしたカリキュラムや
プログラム



FCE

累計35.7万人へ「7つの習慣J®」
1200校の学校へ「フォーサイト」手帳を提供



シンプルで導入しやすいパッケージ化し
全国の学校に提供へ



okke：中高校生向け検索型学習アプリ



良質な学習動画・勉強法・進路情報
など、情報をピンポイントに検索。
集中しやすい学習環境を実現。

Dr.okke：教育機関向け学習支援ツール



生徒の学習状況に応じたテストを
簡単に作成・配信でき、各問題には
詳しい解説や関連動画が自動で連動。



児童生徒向け心と身体の 健康支援アプリ



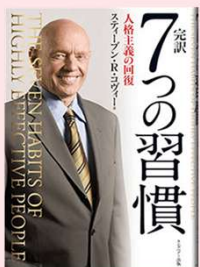
アクティブラーナーの資質を引き出す



※：SEL（Social Emotional Learning：社会性と情動の学習）とは、自己認識力、自己管理能力、対人関係スキル、共感、責任ある意思決定など、いわゆる「非認知能力」を体系的に育む教育手法

「7つの習慣×セルフコーチング」の業務提携、拡大戦略の進捗

顧客基盤を有する企業との業務提携や学校への展開など、新たな事業拡大機会を創出します。



7つの習慣
×
Self Coaching

第1の習慣
×
Self Coaching
by 7つの習慣J



提携先



資格スクール
大栄



資格スクール
TAC

SEYFERT

セイファート社
(美容業界)



IBJ社
(婚活業界)



私立・公立の中学校・高校を対象に展開中

生徒の主体性を育むためのプログラム
「第1の習慣×セルフコーチング
by 7つの習慣J®」をリリース

現在16校で本プログラムを導入済
毎月導入を検討される学校様が増加中

7コマで、授業・学級・部活動全ての教育活動を活性化させる
主体性教育の基礎

第1の習慣
×
Self Coaching
by 7つの習慣J



様々な提携先の開拓を推進中



IR information



本説明資料やその他IRに関するご意見やご質問は、
メール・IRお問い合わせフォーム・IR公式 X (Twitter) より
お問い合わせください。

ir@fce-hd.co.jp



コーポレートサイトでは、決算説明資料・Q & Aの採録他、
アナリストレポート等もご覧いただけます。

<https://fce-hd.co.jp/ir/>



公式の X (Twitter) では適宜情報発信をしています。

https://x.com/fce_ir



本資料の取り扱いについて

本書には、当社及び当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社及び当社グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。