



2026年5月22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)

## 2026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

2026年5月20日開催の2026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。

【2026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>

●決算説明会資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/25bce892/f6a0/49e6/a1d4/24fccbd229e3/140120260520542382.pdf>

以上



**株式会社 F C E**

2026 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会

2026 年 5 月 20 日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社 F C E		
[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]	2026 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年 9 月期 第 2 四半期		
[日程]	2026 年 5 月 20 日		
[ページ数]	38		
[時間]	17:00 - 17:55 (合計 : 55 分、登壇 : 50 分、質疑応答 : 5 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)

## 登壇

---

**司会**：お待たせいたしました。ただいまより、株式会社 FCE、2026 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。代表取締役社長の石川でございます。

取締役 兼 常務執行役員 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の尾上でございます。

取締役 兼 常務執行役員 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の永田でございます。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、初めに当社よりプレゼンテーションいたしまして、その後、参加者の皆様からの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 Web 説明会は、IR 活動の記録用として録画させていただいております。ご了承くださいますようお願いいたします。

ご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、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をいただきまして、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取締役の永田が、そして新規事業と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。

## 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	300名	※ 2026年4月1日現在（2026年新卒10名含む）

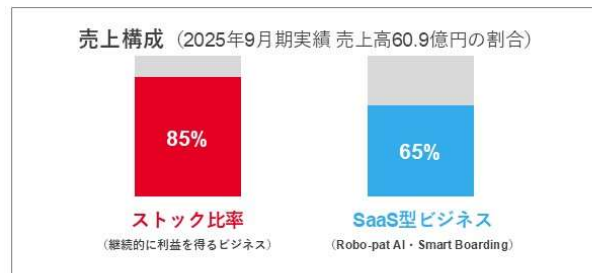
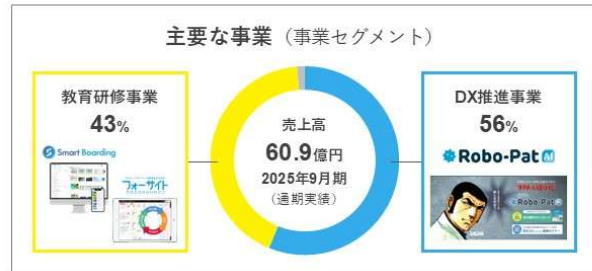
**Purpose**

チャレンジあふれる未来をつくる

**Mission**

主体性 × 生産性

人的資本の最大化に貢献する



© 2026 FCE Inc.

2

初めに、FCEのPurposeとMission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」でございます。

事業内容は大きくは2つ、DX推進事業と教育研修事業でございます。

教育研修事業からスタートした私たちではございますが、DX推進事業の売上に占める割合が56%となりました。引き続き、教育研修事業も拡大はしてまいります。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ございます。

また、ストック売上も全体の約85%を超えてきました。経営の安定性が増しております。

## エグゼクティブ・サマリー①

2026年9月期第2四半期業績

売上高

**3,434**百万円 (前年比+14.0%) 

経常利益

**763**百万円 (前年比+14.5%) 

### トピックス

- ・ 「働きがいのある会社ランキング」女性部門ベストカンパニーおよび「Motivation Company」に選出
- ・ 『7つの習慣』日本語版出版30周年、記念キャンペーン始動
- ・ 「AIを活用するリスクマネジメント研修」を提供準備を開始
- ・ 「AI組織活用研修・コンサルティング」の提供開始

© 2026 FCE Inc.

3

2026年9月期第2四半期のエグゼクティブ・サマリーです。業績は、売上高は前年同期比で14%増の34億3,400万円、経常利益が同14.5%増の7億6,300万円となりました。

トピックスは、記載している4つでございます。後ほど詳しくご説明を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※1「ロボパットAI」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



※1: SaaS (Software as a Service) 契約が継続する限り毎月定額の収益になるサブスクリプションモデル  
 ※2: MRR (Monthly Recurring Revenue) 2026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



### SaaS型ビジネスMRR ※2



※単位: 百万円 (百万円未満は四捨五入) 4

ストック型ビジネスの業績です。ロボパット AI と Smart Boarding が順調な成長を継続しております。




DX 推進事業セグメントは、売上高 10 億 4,200 万円、前年同期比においては 25.4%の成長を実現しました。ロボパット AI の業績が引き続き好調でございます。売上高の成長をけん引しております。

Smart Boarding は、売上高 1 億 5,600 万円、前年同期比におきましては 12.2%の成長を実現しております。直販への注力によりまして、ARPU が上昇傾向になり、増収となりました。当社の成長をけん引しているロボパット AI と Smart Boarding の 2 つを合わせた MRR は、3 月末時点で 3 億 9,600 万円、約 4 億円となっております。

## AIの進化による当社事業（ロボパットAI）への影響

AIの進化はRPA業界、特に「ロボパットAI」にとっては追い風と考えています。

RPAが得意とする「定型的なPC操作の自動化」と、AIが得意とする「非定型な情報の解釈・要約・文章作成」は補完関係にあり、両者を組み合わせることで生産性向上の領域がさらに広がると考えます。

 <p><b>RPA事業（ロボパットAI）には追い風</b></p> <p>導入社数の獲得は最高社数を継続的に更新。鈍化の兆候はない。</p>	 <p><b>AIを事業としても機能としても積極的に組み込んでいる</b></p> <p>【AI文字入力アシスト】や【AIアドバイザー】等のAI機能を順次搭載中。</p>	 <p><b>ロボパットAIを使いこなしている顧客にとっては利便性向上</b></p> <p>自動化領域の拡大自動化領域の拡大、負担軽減、作業の精度とスピードが向上。</p>
--	--	--

© 2026 FCE Inc.

5

昨今のAIの急速な進化に伴いまして、投資家の皆様からは、当社事業への影響についてのご質問をたくさん頂戴しております。そこで、あらためまして、AIの進化は当社の主力事業であるロボパットAIにどのような影響を与えているのか、当社の考え方をご説明いたします。

まず結論から申し上げますと、AIの進化はRPA事業、とりわけ、当社のロボパットAIについては、短期的な視点では大変追い風になっております。

とはいえ、中長期的な視点では、この変化に対応すべく、大変な危機感を持って施策の検討・実行を進めていることも事実でございます。

そもそもRPAが得意とするのは、定型的なPC操作を正確かつ大量に自動化することです。

一方でAIは、非定型な情報の解釈であったり、要約だったり、文書作成といった領域を得意としています。つまり、RPAと生成AIは競合関係ではなく、補完関係にあると私たちは考えています。少なくとも今は、そのような状況の中でかなり住み分けができています。

当社のロボパットAIは、この考え方を前提に、AIを事業としても機能としても積極的に取り組んで、組み込んでまいりました。ロボパットAIの導入社数は過去最高を継続的に更新しておりまして、現時点で導入ペースに鈍化の兆しは未だ見られていません。

RPAと生成AIを組み合わせ、現場で実際に使いこなせるクラウドとして、当社のロボパットAIの立ち位置は、今後さらに明確になっていくのではないかと考えております。

今後も、RPA×AIの融合を軸に、利便性と付加価値を高めながら、導入拡大とLTV向上を進めていく方針でございます。

## AIの進化による当社事業の戦略

AIエージェント事業を展開する過程で当社が確信したのは、AIを活かすためには、組織や人に寄り添う「コンサルティング」と「コーチング」が重要であるという点です。

このニーズに応えるべく、最新の技術と知見と統合し、AIを駆使して組織の生産性を高めるための「AI研修」「AIコンサルティング」「AIコーチング」を展開します。



© 2026 FCE Inc.

6

繰り返しになりますが、AIは当社の既存事業に今のところ追い風である一方で、今後の進化のスピードには強い危機感を持っています。既存事業への機能追加だけではなく、中長期的な競争優位の維持は、しっかり工夫していかないと難しいものになる可能性もあります。

だからこそ、当社はAIを単なるトレンドとしては捉えずに、事業構造そのものを進化させるテーマと位置づけています。

AI事業を推進していく中で、お客様とコミュニケーションをとる中で確認したことは、ツール導入だけでは成果が出ないという現実でございます。

これはRPA事業のときも、我々が直面した課題でございました。当社はこれまで一貫して、人や組織に寄り添い、行動変容を起こすことを軸に、研修やコンサルティング事業を展開してきました。


そういった蓄積があり、サポートをツールと合わせて提供することで、AIをしっかりと組織に定着させて成果を出せる形にしていく。これが私たちだからこそできると考えています。

その具体的な形が、このスライドに示しているAI研修、AIコンサルティング、AIコーチングの事業展開です。これらを、ロボパットAIやAI OMNI AGENTといったプロダクトと有機的に連動させることで、継続的なDXと生産性向上を実現する事業モデルを構築してまいります。

繰り返しになりますが、RPA 事業で培ってきたツールだけでは終わらせずに、活用・定着まで支援する当社の成功モデルを活かして、中長期的な成長をさらに実現してまいります。以上が、AIの進化に対する当社の基本的な認識と、戦略の考え方でございます。

## トピックス①

### 本社




「働きがいのある会社」ランキング女性版にて  
**ベストカンパニーに選出**

「自分らしさ」「公平性」や高評価を獲得  
ライフステージを問わず活躍できる「独自の仕組み」が奏功

「働きがいのある会社」  
ランキング女性部門にお  
いてもベストカンパニー  
として選出されました。

当社は2026年2月に発表された「働きがいのある会社」ランキング（従業員100～999名部門）にて7位にランクインしました。  
リリース内容：[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000398\\_000029370.html](https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000398_000029370.html)

### 出版事業



『7つの習慣』『まんがでわかる7つの習慣』に  
「習慣を贈る」30周年ギフトカード帯を  
装着し全国の書店へ展開

『7つの習慣』日本語版出版  
30周年記念キャンペーン  
第2弾


『7つの習慣』日本語版出版30周年記念キャンペーンを始動  
+まんが版の海外展開も目下進行中

- 『まんがでわかる7つの習慣』電子書籍化
- 『まんがでわかる7つの習慣』紙版のリニューアル
- 『まんがでわかる7つの習慣』電子書籍を777円（税込）

オーディオブック『7つの習慣』（原著）を1,777円（税込）  
で期間限定で特別販売

第1弾リリース内容：[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000394\\_000029370.html](https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000394_000029370.html)  
第2弾リリース内容：[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000402\\_000029370.html](https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000402_000029370.html)  
第3弾リリース内容：[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000410\\_000029370.html](https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000410_000029370.html)

### BMC 2026にて 「Motivation Company」に選出



従業員エンゲージメント  
(※)が高い企業である  
Motivation Companyに  
選出されました。

個人と組織の両方とも成長を望む会社。全員が主役となって輝く「人的資本」の最大値

※従業員エンゲージメント：会社への愛着や、仕事への情熱の度合いを示す指標

リリース内容：[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000393\\_000029370.html](https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000393_000029370.html)

© 2026 FCE Inc.

8

ここからは、アジェンダに沿いまして順にご説明をまいります。

まず、トピックスのご紹介です。会社のトピックスとしては、Motivation Company への選出や、働きがいのある会社ランキング女性部門でのベストカンパニーの選出など、従業員のエンゲージメントや組織づくりの面で、外部から高い評価をいただいております。

これは中長期での生産性向上や人財定着、新規事業の創出の土台として、重要な指標だと私たちは考えています。

また、出版事業におきましては、7つの習慣日本語版の出版30周年を機に、電子書籍化やキャンペーン施策を展開してまいります。あわせて、まんが版の海外展開も視野に入れ、今準備を着々と進めているところでございます。出版事業は、当社の教育研修事業やブランド価値を支える役割を担っております。引き続き、書籍、研修、コンテンツを通じて、個人と組織の成長支援に取り組んでまいります。

## トピックス②

### 「AIリスクマネジメント研修」の提供準備を開始

**開発の目的・背景**

- AI利用リスクへの懸念に対し、企業として安心・安全にAIを活用する体制の構築を支援
- 社内のAIリテラシー格差を解消し、全社員のAIリテラシー向上

全ての法人企業を対象に、AIの特性理解、セキュリティリスク対策などにつき、4時間のプログラムでご提供

**今後の展望**

単なるリスク回避にとどまらず、「ロボパットAI」や「AI OMNI AGENT」などの安全なITツールを組み合わせた実践的なDX推進をサポート

リリース内容：  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS05165/cb3d6a1fb5214482/98f5494e2e496df140120260428512572.pdf>

### 「AI組織活用研修・コンサルティング」の提供開始

**開発の目的・背景**

AIツールの導入にとどまらず、AI研修・生成AI活用コンサルティング・AIエージェント導入支援・Smart Boardingによる定着化を一気通貫で提供

#### 「AI組織活用研修・コンサルティング」の内容

ステップ	テーマ	役割
01	LEARN：AIを主体的に使う人財を育てる	研修・ワークショップ
02	USE：最適なAIツールを選び、業務に組み込む	コンサル・導入支援
03	GROW：Smart Boardingで定着・習慣化する	継続学習・定着支援

リリース内容：  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS05165/d6d97354/c4e4145d5629b04965a226398e140120260513527712.pdf>

© 2026 FCE Inc.

9

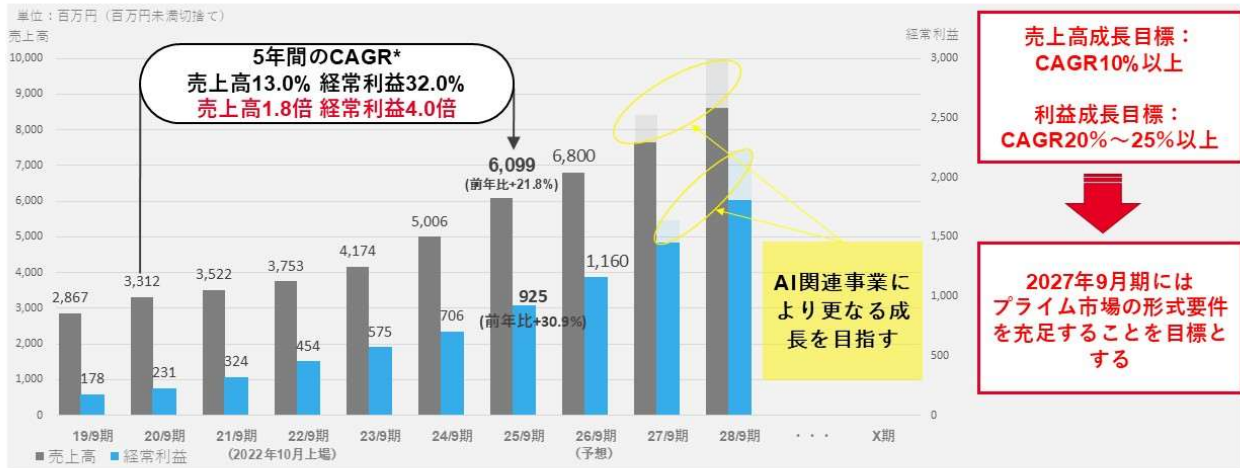
こちらのトピックスは、当社のAI関連事業の戦略を具現化する2つの新サービスについてです。

まず、AIリスクマネジメント研修の提供の準備を開始しました。AIの活用が急速に広がる一方で、多くの企業様が情報漏えいやセキュリティガバナンスなど、AI活用に伴うリスクへの不安が顕在化しています。当社では、単なるリスク回避にとどまらず、安心・安全にAIを使いこなすための土台作りとして、全社員向けのコンプライアンス研修という位置づけで、本研修を提供していきたいと考えております。

また、AI組織活用研修ならびにコンサルティングの提供も開始しました。当社が顧客企業様と今までの対話を重ねる中で、AIツールの導入や試験利用はどんどん進んでいるものの、社員が十分に使いこなせていない、あるいは組織として継続的に活用を定着させる方法がなかなか見えないといったお声を多くいただくようになりました。当社は研修から導入、そして組織の定着までを一気通貫でサポートすることで、お客様の生産向上を後押しし、当社の新しい収益の柱となるように取り組んでまいります。

## FCEの事業方針①

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。



© 2026 FCE Inc. cf.) 2025.11.27 2025年9月期通期決算説明会資料

\* CAGR：Compound Annual Growth Rate（年平均成長率）

10

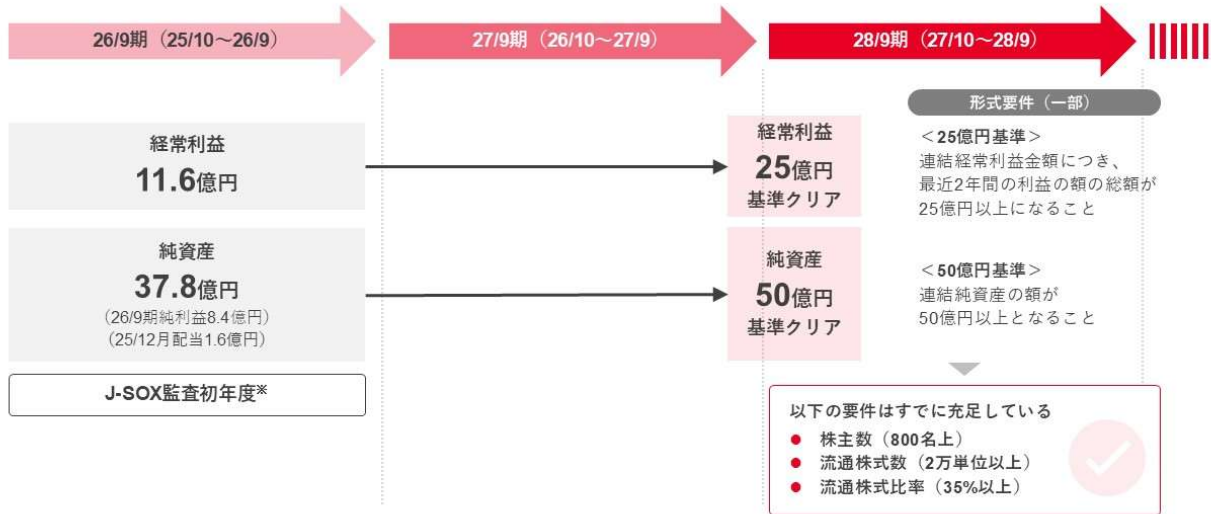
こちらはすでに発表している内容になりますが、当社の連結業績の方針についてです。当社は2022年10月の上場後、売上高・利益ともに継続的な成長を実現してきました。昨年まで過去5年間のCAGRは、売上高13%、経常利益32%でございました。

今後も、売上高10%以上、経常利益20%から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月期以降においては、新規事業のAI関連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の充足を目標として視野に入れていきます。

## FCEの事業方針②

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。



© 2026 FCE Inc. cf.) 2025.11.27 2025年9月期通期決算説明会資料

株式会社FCEによる円建て株式の発行 11

その目標の現在の進捗状況は、図の右下にございます。株主数、流通株式数、流通株式比率といった各要件については、すでに充足を完了しております。

今後、特に注力してまいりますのが、利益と純資産の拡大です。

まず経常利益については、2026年9月期と2027年9月期において大幅な利益成長を実現し、2年間の利益合計で25億円を突破させる計画です。また、純資産につきましても50億円の基準を充足させるべく、利益の積み上げによる自己資本の強化を継続してまいります。

FCEグループは、このプライム市場への適用を1つの通過点として、さらなる企業価値の向上と社会へのインパクトの最大化に向けて、引き続き邁進してまいります。



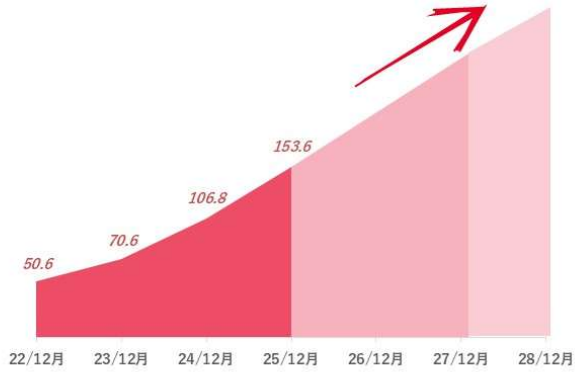
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について：今後の方針

## ROE改善・資本コスト低減・期待成長率上昇で時価総額上昇を狙う。

### 時価総額推移と今後の目標

右記3つの観点に基づき時価総額上昇を図り、  
27/12月を目途にプライム市場形式要件の充足を目指す。

(単位：億円)



※上記数値は当社試算値であり、前提条件（成長率・割引率等）の変動でレンジは変動し得る。

© 2026 FGE Inc. cf.) 2026.2.12 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について (更新)

### 目標達成に向けた方針



12

こちらもすでに発表している内容になりますが、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた今後の方針です。当社は、ROEの改善、資本コストの低減、そして期待成長率の上昇の3つの観点から、時価総額の向上を図ってまいります。

具体的には、売上高10%以上、経常利益20%から25%以上の成長を毎期実現し、利益率の向上を通じてのROEの上昇を目指します。

また、IR開示の充実や株式流動性の改善により、株主資本コストの低減を図るとともに、DX推進事業の成長、AI関連の新規事業の立ち上げにより、市場からの期待成長率を引き続き高めてまいります。



## 2026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14.0%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14.5%の増益

単位：百万円	2025年9月期		2026年9月期 上期				2026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	1,637	3,012	1,846	3,434	+209 (+12.8%)	+421 (+14.0%)	6,800	50.5%
営業利益	400	649	440	742	+40 (+10.1%)	+93 (+14.4%)	1,130	65.7%
経常利益	410	666	451	763	+41 (+10.1%)	+96 (+14.5%)	1,160	65.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	281	456	309	539	+28 (+10.1%)	+83 (+18.3%)	865	62.4%
EBITDA※	422	691	466	792	+44 (+10.5%)	+101 (+14.7%)	1,203	-
経常利益率	25.1%	22.1%	24.5%	22.2%	△0.6%pts	+0.1%pts	17.1%	-

© 2026 FCE Inc.

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） 14

次に、2026年9月期第2四半期の業績についてご説明をいたします。

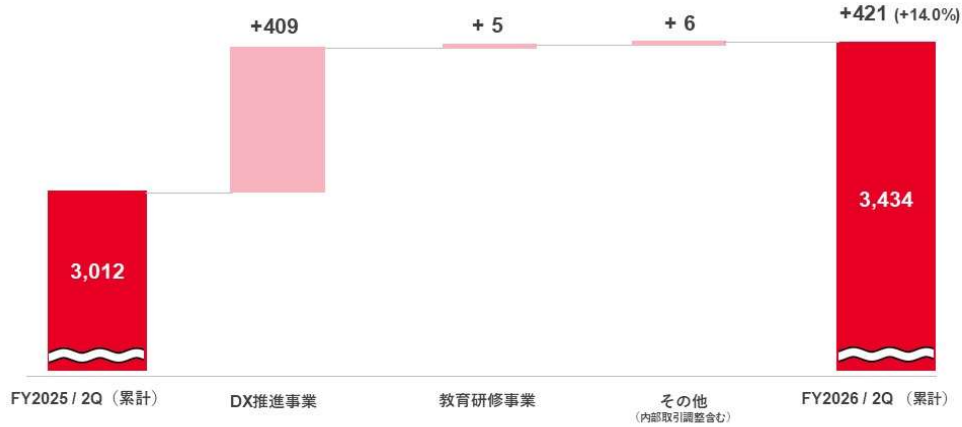
こちらが2026年9月期第2四半期決算の概要です。売上高、営業利益、経常利益ともに前年比増となりました。

売上高 34 億 3,400 万円、営業利益 7 億 4,200 万円、経常利益 7 億 6,300 万円、純利益 5 億 3,900 万円、経常利益率 22.2%です。前年同期比においては、売上高は 14%の成長、経常利益は 14.5%の成長を実現しました。

## 2026年9月期 上期 | 売上高

主にDX推進事業(ロボパットAI) が好調に推移  
教育研修事業も一部、フォーサイト手帳の出荷計上のQ3への期ズレがあったものの増収で着地

単位：百万円



© 2026 FCE Inc.

15

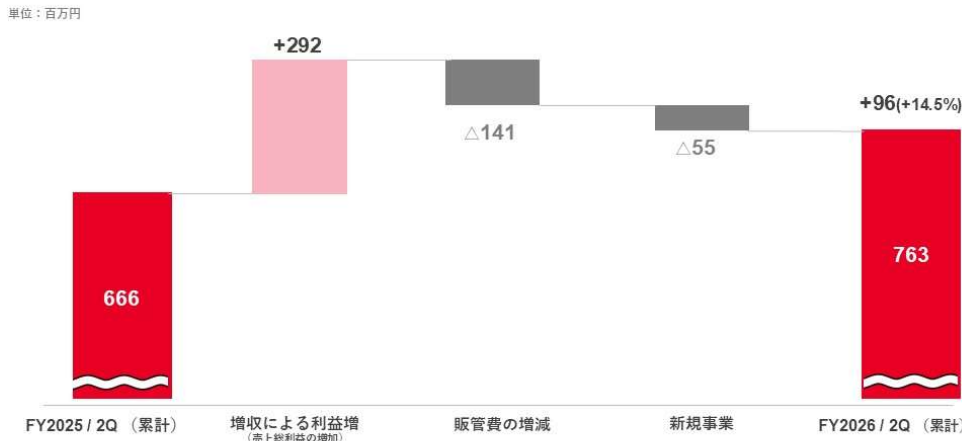
こちらは第2四半期の売上高の前年同期比のグラフです。

全体としては、前年同期比で4億2,100万円の増収、成長率は14%となっています。DX推進事業が、引き続き成長をけん引しました。

教育研修事業においては、フォーサイト手帳でカスタマイズの受注が増えた影響もあり、一部の売上が下期に少し期ずれをしてしまったのですが、それでも増収で着地をしております。両事業とも、堅調な推移と私たちは捉えています。

## 2026年9月期 上期 | 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新規事業への投資、人員増、広告宣伝・販促・業務委託料などが挙げられる



© 2026 FCE Inc.

16

こちらは第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9,600万円の増益となりました。増収が、利益を押し上げたかたちとなります。一方で、新規事業への投資や人財採用、販促投資を前倒しで行ってきました。

## 2026年9月期 通期 | 費用の季節性・平準化について

例年、Q4(7-9月期)に費用を集中的に投下する費用の季節性があったが、今期においては期初より優秀な人財獲得にかかる採用の前倒しや新規事業にかかる投資を行っており、通年の費用が平準化されている

	Q1 (10-12月)	Q2 (1-3月)	Q3 (4-6月)	Q4 (7-9月)
2025年 9月期まで	通常の人件費や広告宣伝等			翌期に向けた 採用前倒し・ 広告宣伝費の投下 (季節性)
2026年 9月期	通常の人件費や広告宣伝等に加えて 優秀人財層の採用・強化や新規事業投資等を各四半期平準化して実施			

© 2026 FCE Inc.

17

ここで、2026年9月期通期における費用の季節性と平準化についてのご説明をさせていただきます。

従来、当社では第4四半期、つまり7月から9月において、翌期に向けての成長投資として費用を集中的に投下する傾向、季節性がございました。

しかしながら、今期においては、期初より将来の成長を見越して、優秀な人財の獲得に向けた採用活動の前倒しや、新規事業への投資を計画的に実施してまいりました。その結果、通年での費用配分が平準化され、各四半期において、投資を実施している体制となっております。

## 2026年9月期 下期取組み重点事項

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引き続き注力。

既存事業	成長投資（新規事業）
 <p><b>商品力強化①</b> 【AI文字入力アシスト】や【AIアドバイザー】に続き、更なるAI機能の搭載をし、より簡単によりスピーディーに業務自動化の実現を図る</p> <p><b>商品力強化②</b> 新シリーズ「ロボパットAI Agent Studio」との連携で、業務自動化領域の拡張へ</p>  <p><b>研修事業との相乗効果を企図</b> 導入先企業へ研修を提供、1社あたりのARPA(*)の向上を図る</p>	 <p><b>事業の早期立ち上げ</b> 継続して投資を行い、マーケティングや営業活動の強化を図り、事業立ち上げと利益の創出の実現を目指す</p> <p>「AI研修・コンサルティング」</p> <p><b>AI研修の立ち上げ</b> 法人企業へ研修を提供し、社員のAIリテラシー向上を支援</p>  <p><b>経営課題の解決に向けた研修を提供</b> 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 2026年よりパートナー企業募集を開始、展開の加速を図る</p>

© 2026 FCE Inc. (\*) Average Revenue Per Account (1アカウントあたりの平均売上)

18

最後に、下期の取組み重点事項についてご説明します。下期は既存事業の成長を着実に進めつつ、新規事業への投資を継続してまいります。

既存事業では、ロボパット AI は商品力のさらなる強化、Smart Boarding は研修事業との相乗効果を企図して、収益性向上を実現してまいります。両事業において、AI 機能、そして AI コンテンツを搭載してまいりましたが、今後も一層商品力の強化を図ってまいります。

新規事業においても、AI エージェント事業や AI 研修、コンサルティングの事業の立ち上げに注力してまいります。

レジリエンス研修「レッスル®」は、パートナー企業の募集をさらに進め、展開の加速を図ってまいります。



## 2026年9月期 下期 | 売上高の見込み

単位：百万円



### 数値前提

●DX推進事業：  
「ロボパットAI」は、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：  
研修事業を中心に既存の顧客基盤を活かし、「レジリエンス研修®」等の研修サービスの提供やパートナー企業の募集により増収を推進

●新規事業 (AIエージェント事業)  
「AI OMNI AGENT」の売上高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。有償トライアルや契約獲得をしつつ、PMF (Product Market Fit) を推進しながら営業活動を展開中

(全体)  
引き続き第3四半期の状況をみながら通期の売上高水準は確認していく。

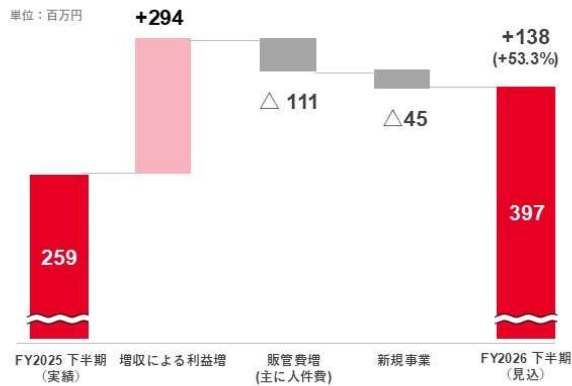
© 2026 FCE Inc.

19

こちらは下期の売上高の見込みのグラフです。下期の売上高は 33 億 6,600 万円を見込みます。

セグメント別に見ますと、DX 推進事業が前年同期比プラス 2 億 900 万円の増収を見込んでおります。教育研修事業と新規事業については、前年同期比プラス 7,000 万円の増収を見込んでおります。

なお、新規事業である AI OMNI AGENT の売上高については、現時点ではまだ業績予想に含めておりません。現在、有償トライアルや契約の獲得を進めながら、プロダクトマーケットフィット、PMF を推進しており、事業進捗に応じて、今後数字に反映をまいります。



© 2026 FCE Inc.

## 数値前提

- 増収による利益増：  
DX推進事業の「ロボパットAI」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：  
「AI OMNI AGENT」事業に関連する人件費や広告宣伝費などへの投資を引き続き想定
- 投資の考え方：  
2025年9月期までの傾向  
利益計画の達成を見込んでから、翌期の成長へ向けてQ4に集中して投資（Q4偏重型）

2026年9月期の傾向

人財採用・広告宣伝費・新規事業への投資等、上期より必要な投資を前倒し実行したため、上期の利益成長率が抑制されているが、下期の利益成長率は53.3%になる見込み（平準化傾向）

20

こちらは下期の経常利益の見込みのグラフです。下期の経常利益は3億9,700万円を見込んでおります。増収により利益の増加を実現し、プラス2億9,400万円を見込んでおります。

一方で、引き続き積極的な人財の採用と、人財投資や広告宣伝の投資を進めていくため、販管費増加によってマイナス1億1,100万円を見込んでおります。

また、AI OMNI AGENT の新規事業用の投資として、マイナス4,500万円を想定しております。

なお、投資の考え方については、先ほど費用の季節性や平準化について説明を差し上げた内容になります。そのため、上期の利益成長率は抑制をされてしまいましたが、下期の利益成長率は53.3%になる見込みです。私の説明は以上となります。

では次に、取締役の永田より、DX推進事業における戦略についてご説明をさせていただきます。

## DX推進事業 | 業績と主要KPI

チャーンレート1%台



### 01 売上高

単位：百万円（百万円未満切り捨て）



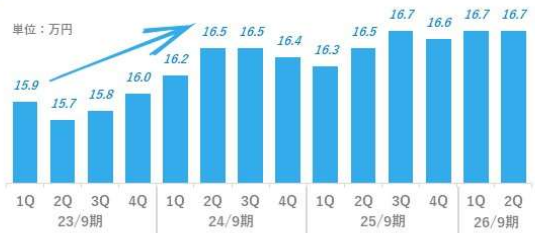
### 02 導入社数

Robo-Pat AI



### 03 ARPU (※1)

単位：万円



### 04 ロボットマスター認定者数 (※2)



※1：ARPU (Average Revenue Per User) 2026年9月期第1四半期末時点のRPAロボットDX1導入社あたりの売上平均金額  
 ※2：「RPAロボットDX」を使い導入企業様の社内で「DX」化を促進する認定者

22

永田：では続きまして、私、永田からDX事業推進についてのご説明をさせていただきます。

まず、DX推進事業の業績と主要KPIです。DX推進事業は、売上高においては前年同期比プラス25.4%の成長となりました。売上高は導入社数に伴い積み上がっていくため、四半期ごとに定増しています。

ロボパットAIの導入社数は、2026年3月末時点で2,055社となりました。

注力している紹介構造づくりは、そこからの紹介案件はほぼ全てが直販の獲得になることも含め、毎月の獲得数・純増数は、直販が大多数を占めております。

ARPUについては、新規導入企業は1ライセンスの12万円から導入されることが多いのですが、既存導入企業のIT増加に伴い、ARPUは増加傾向にあります。

導入企業内で、ロボパットAIの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の認定者が順調に増えており、4月末時点では4,000名を突破しました。

これは、私たちにとっても、既存顧客内でのロボパットAIの定着状況を示す重要な指標だと認識していますが、非常に順調に進んでおります。その結果、導入企業数が増加しても、チャーンレートは年間を通じて1%台で安定的に推移をしております。



## DX推進事業

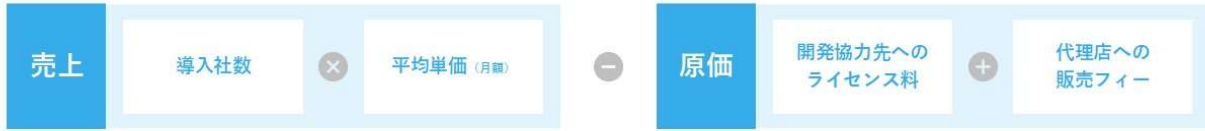
## 「ロボパットAI」

※2026年3月2日より「RPAロボパットDX」から名称変更

RPA(Robotic Process Automation)とAI機能を融合  
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。



ロボパットAI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



© 2026 FCE Inc. cf.) 2023.05.24 2023年9月期第2四半期 決算説明資料及び中期経営計画 (2026.03.04 マネックス証券個人投資家向け会社説明資料 更新)

23

ここからは事業の内容になります。まずは主力事業であるロボパット AI について説明をいたします。

ロボパット AI は、純国産 RPA として 2017 年にリリースいたしました。これまで RPA ロボパット DX という名称で展開してまいりましたが、AI 機能が随時拡充されている中で、名称も新たにロボパット AI と変えて、さらなる事業拡大を目指しています。

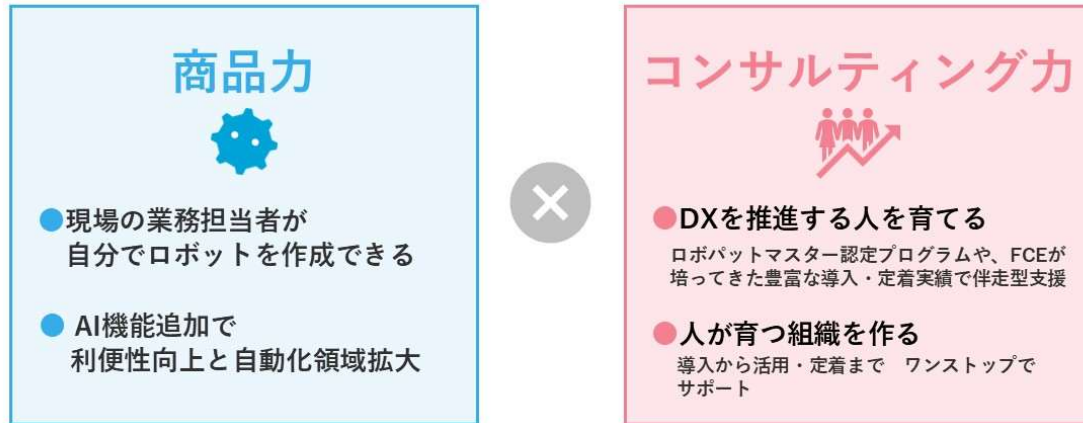
これは名称の変更ですので、基本的な構造やビジネスモデルの変化はございません。

ライセンス形態は、左下にありますとおり、基本的にパソコン 1 台に 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。



## 「ロボパットAI」の特徴

「商品力」と「コンサルティング力」で、導入から定着までワンストップで支援



© 2026 FCE Inc.

24

ここで、ロボパットAIの特徴についてもあらためて触れさせていただきます。ロボパットAIの強みは、大きく商品力とコンサルティング力の2つです。

まず商品力についてですが、ロボパットAIの大きな特徴は、現場の業務担当者の方が自らロボットを作成できる点です。情報システム部門やITの専門人材がいなくても、実際に業務を担当されている方が、自ら自動化を進められる設計になっています。

そして、ロボパットAIは直近でAI機能を追加し、利便性の向上と自動化できる領域の拡大を実現しております。これにより、従来のRPAの枠を超えた、より幅広い業務の自動化が可能となっています。

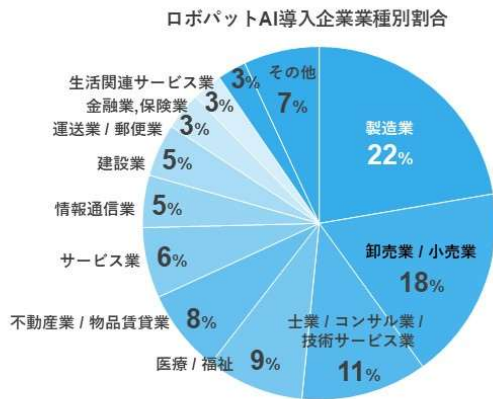
次に、コンサルティング力についてです。ロボパットマスター認定プログラムをはじめ、FCEがこれまで培ってきた豊富な導入・定着の実績を活かした、伴走型の支援体制を整えております。

単にツールを提供するだけでなく、DXを推進する人材を育て、人が育つ組織づくりまでを一貫してサポートしている点が、他社の製品と大きな差別化ポイントになっております。つまり導入から活用定着までをワンストップでサポートできる総合力が、ロボパットAIの最大の特徴であります。

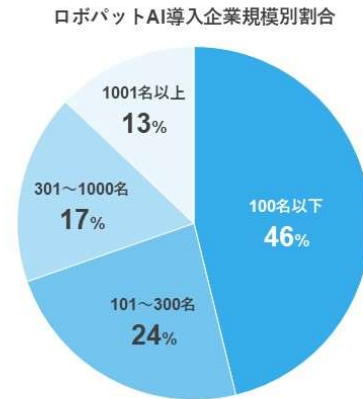


## 「ロボパットAI」導入状況

ITリテラシー・業種・規模を問わず、様々な企業が利用中



業種、業界を問わず多岐に導入



企業規模を問わず導入可能

(従業員300人未満で7割を占める)

© 2026 FCE Inc.

25

ロボパット AI の導入企業種別・実績は、このグラフのとおりです。元々企業数の多い製造業や小売業への導入に加えて、士業や医療業界においても実績が積み重なってまいりました。

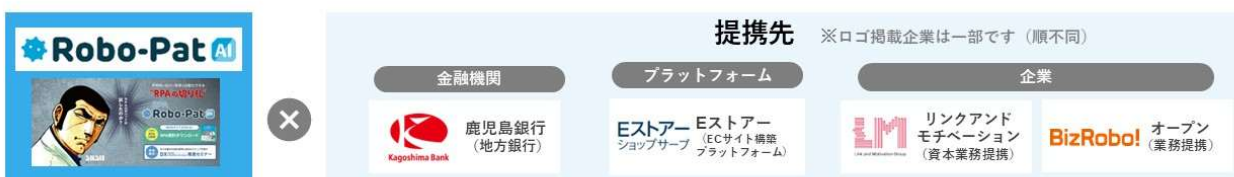
導入企業規模は、右のグラフのとおりです。大企業にもしっかりとご導入いただいている一方で、300名以下の企業が7割を占めるなど、エンタープライズのみならず、SMB領域もしっかりとカバーできている実績になっています。

特に、この300名以下の規模におけるロボパット AI の導入は、情報システム部門の体制が未整備であったり、もしくはITリテラシーが高い会社でなくても活用できるという、ロボパット AI ならではの強みが発揮されるマーケットとなっています。

## 「ロボパットAI」事業拡大戦略の進捗

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。

業界の業務課題を解決・環境づくりを支援する提携事例



### 様々なルートから「ロボパットAI」の情報提供を展開中

© 2026 FCE Inc. 販売パートナー契約の事例 リリース内容: <https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS05165/a45b3a0c/393d/4ced/80ba/c84067228966/140120260326589391.pdf>

26

ロボパット AI の事業拡大戦略として、さまざまな提携を進めています。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、当社単独ではリーチしきれない領域に対して、新たな事業拡大の機会を創出しております。

これらの提携先からは、私たちだけではリーチできない部分を補っていただく、紹介というかたちの協業が中心となってきております。

具体的な提携事例としては、上の段にございますように、LP ガス事業者向けのクラウドシステムクラウド AZ タワーを展開されているパーパス社との連携があります。

導入社数約 1,200 社を誇るクラウド AZ タワーと、ロボパット AI を連携した AZRPA により、システム間のデータ転記業務を中心に自動化します。これまで手作業で行われていたデータ抽出、転記業務をロボットが自動実行することで、LP ガス事業者の業務効率の大幅な向上を見込めます。

クラウド AZ タワーを利用する全国の LP ガス事業者に対して、さらなる業務生産性の向上を実現する新たな選択肢として、ロボパット AI をあわせて展開をしていただきます。すでに販売の初動も順調な滑り出しで進んでおります。

こうしたさまざまなルートから、ロボパット AI の情報提供を展開中であり、地方銀行さんとの連携もより強固になり進捗しているところですので、ぜひ今後の展開にもご期待いただければと思います。

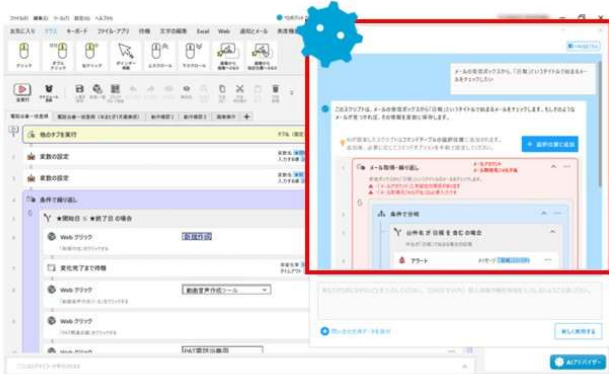


## 「ロボパットAI」の機能強化 ～AIアドバイザー～

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。

「AI機能」の第二弾【AIアドバイザー】を2026年3月にリリース。

初めての方でもスムーズにロボ作成が可能となり、現場のDX推進をより手軽にします。



### ✓ 作成ヒントを提示

やりたいことを質問するだけで、最適なスクリプト案を提示。初心者でも複雑な自動化タスクを迅速に実装可能。

### ✓ スクリプトを要約

スクリプト動作の可視化で管理業務を効率化。要約とフローチャートにより、既存スクリプトの解析・状況把握を即座にサポート。

### ✓ エラーを解説

スクリプトを実行してエラーが起きた際、想定されるエラーを解説。

リリース内容①「AIオプション」：<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/4da0aec5/243c/4fcd8663/172f2f4c8a3/140120250418518365.pdf>

リリース内容②「第一弾リリース」：<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/3fa1f8e8/9f87/4645/a2b9/60b58736fc97/140120250820544582.pdf>

リリース内容③「第二弾リリース」：<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/2d12d555/5b76/46a7/93ca/6c91cfd819c/140120260302572826.pdf>

© 2026 FCE Inc.

27

機能強化の側面では、ロボパットAIの新機能として、昨年8月にAI文字入力アシストを追加しました。

第2弾として、これに加え、今年2026年3月にはAIアドバイザー機能をリリースしました。このAIアドバイザーというのは、初めてロボパットAIをお使いになる方でも、スムーズにロボットが作成できるように設計された機能であります。

主に3つの機能があります。

1つめは、作成ヒントの提示です。ユーザーがやりたいことを質問するだけで、最適なスクリプト案をAIが提示してくれるものです。これにより、初心者の方でも複雑な自動化タスクを迅速に実装することが可能になります。

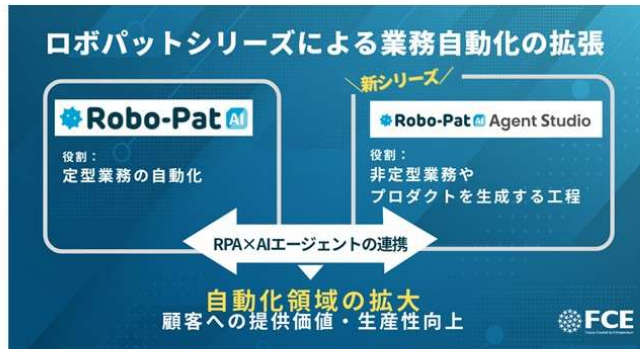
2つ目は、スクリプトの要約です。これはロボパットAIのスクリプトの動作を、フローチャートや要約で可視化をする機能で、既存のスクリプトの解析や現状把握を即座にサポートできるメリットがあります。

3つ目が、エラーの解説です。スクリプト実行時にエラーが発生した場合に、想定される原因をAIが解説してくれますので、トラブルシューティングの時間を大幅に短縮することができます。

このように、AI機能の継続的な強化により、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できる環境を整えております。現場のDX推進をより手軽にするという方針のもと、今後もさらに機能拡充を進めてまいります。

## 新シリーズ「ロボパットAI Agent Studio」

PKSHA Technology社（東証プライム：3993）との共同開発したFCEが提供する製品 RPAとAIエージェントの連携で業務自動化領域を拡大し、生産性向上に貢献します。



「ロボパット AI Agent Studio」単体でAIエージェントの作成、実行が可能。AIエージェントによる業務自動化を現場部門のメンバー自身で行うことができます。

「ロボパットAI」との連携で、AIエージェントとRPAの相乗効果により業務自動化の対象範囲が広がります。

リリース内容「ロボパットAI Agent Studio」：<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/16c1d938/5fc2/4799/bb28/eca3aaa80b4f140120260313581094.pdf>

© 2026 FCE Inc.

28

続きまして、ロボパットシリーズの新製品、ロボパット AI Agent Studio についてご説明をいたします。

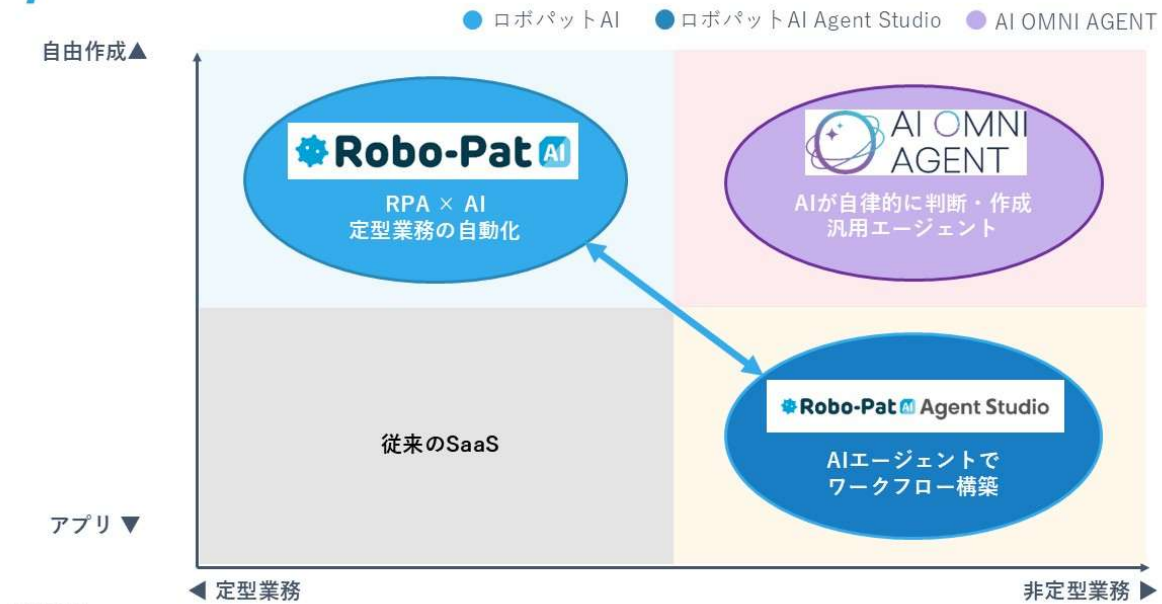
本製品は、PKSHA Technology社との共同開発により生まれた、FCEが提供するAIエージェントプラットフォームです。PKSHA社がエンタープライズ向けに展開するAI基盤をベースに、FCEの現場のDXの知見を融合した共同開発モデルとなっております。

大きな特徴は2つあります。まず、本製品単体でAIエージェントの作成、実行が可能です。

専門知識のない現場の担当者の方でも、直感的にエージェントを構成・管理する操作性を実現しておりますので、現場部門のメンバーご自身で、AIエージェントによる業務自動化を進めることができます。

そしてもう1つが、既存のロボパットAIとシームレスな連携をする機能です。従来のRPAによる定型業務の自動化に加えて、AIエージェントにより、非定型な判断業務までを自動化の対象として広げることが可能になります。このように、RPAとAIエージェントの相乗効果による業務自動化の対象範囲が、大幅に拡大いたします。

## DX推進事業 | 3製品のポジショニングマップ



29

こちらは、FCEのDX推進事業3製品のポジショニングをマップに整理したものです。

横軸は、定型業務から非定型業務までの業務の性質を表しています。縦軸は、特定の用途や目的のために設計されたソフトウェアであるアプリ寄りの領域と、自由に作成できるカスタマイズ性の高さを表しています。

まず、ロボパットAIは、RPAとAIを組み合わせて定型業務を自動化する製品で、ここにプロットしてあります。日常的に発生する繰り返しのパソコン操作を、ロボットが正確かつ高速に処理をします。

次に、ロボパットAI Agent Studioは、AIエージェントを活用してワークフローを構築する製品です。ロボパットAIとの連携により、定型・非定型両方の業務をカバーし、自動化の対象範囲を拡大します。

そして、AI OMNI AGENTは、AIが自律的に判断・作成を行う汎用エージェントプラットフォームです。非定型業務に対して、ユーザー自身がかなり自由にエージェントを作成し、業務に活用することができます。

このように当社では、定型業務の自動化から非定型業務へのAI活用まで、お客様のあらゆる生産性向上ニーズに対応できる製品ポートフォリオを揃えております。

それぞれの製品が補完関係にあり、実際に AI OMNI AGENT の検討から、ロボパット AI の検討・導入につながるシナジーも起こってきております。これをさらなるクロスセルやアップセルの機会を生み出すことで、DX 事業全体の成長をけん引してまいります。

それでは、私からの説明は以上となります。

新規事業の AI OMNI AGENT については、担当役員の尾上より発表させていただきます。

## 新規事業 | 「AI OMNI AGENT」 (エーアイ オムニ エージェント)

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。

AI OMNI AGENT の収益構造



ライセンスの種類 / 月額料金体系



© 2026 FCE Inc.

※ : LLM : Large Language Models, 大規模言語モデル ChatGPT, Claude, Gemini など 30

**尾上**：ここからは、尾上の方から発表させていただきます。

まず、新規事業の AI OMNI AGENT についてご説明いたします。

AI OMNI AGENT は、複数の LLM を統合して業務を自動化する AI エージェントを活用し、企業の生産性を加速させる AI プラットフォームサービスとなっております。

この収益構造については、初期費用に加えて、導入社数掛ける平均単価による月額ランニング収益、そこから開発協力先へのライセンス料を原価として差し引いたものが、粗利となります。

お客様に提供するライセンスの形態に関しては、主に 2 つのプランをご用意しております。

まず、Standard プランは、100 種類以上ある公式テンプレートが使い放題で、初期費用 40 万円、月額で 11 万 7,000 円。これに加えて、ユーザー 1 人当たり 1,100 円という料金プランで提供しております。

この上位プランにあたる Premium プランは、テンプレートに加えて、オリジナルのエージェントが作り放題になっておりまして、初期費用は 50 万円、月額で 18 万円プラス、ユーザー 1 人あたり 1,500 円という価格帯で提供しております。

さらに、こうしたツールは、導入しただけでは満足に使われずに解約に至ることが大きなリスクになります。

そのため、当社は RPA 事業での強みを踏襲し、導入を成功させるためのサポートやコンサルティングは無料で付帯させていただいております。これによって、お客様に伴走支援をさせていただいていることが、大きな特徴になっております。

昨今の AI 需要の高まりを受け、企業の生産性を抜本的に向上させる新たな成長エンジンとして、導入・拡大を推進してまいります。

## 「AI OMNI AGENT」の特長

コンサルティング会社が提供する「カンタン」AIエージェント  
AI OMNI AGENTが選ばれる4つの理由

 簡単につくれる	 高精度	 セキュリティ	 成果につなげる 伴走支援
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	業界最高水準82.7%の 読み取り精度により、日本語 文書の正確な理解が可能	AI側に記録を残さない 抜群のセキュリティ体制で 安心して業務利用が可能	豊富な導入実績をもとに 社員教育や組織風土づくり まで幅広いご支援が可能

© 2026 FCE Inc.

31

次に、この AI OMNI AGENT のサービスの特徴についてご説明をいたします。

コンサルティング会社である当社が提供する、現場のための簡単 AI エージェントとして選ばれる 4 つの理由がございます。

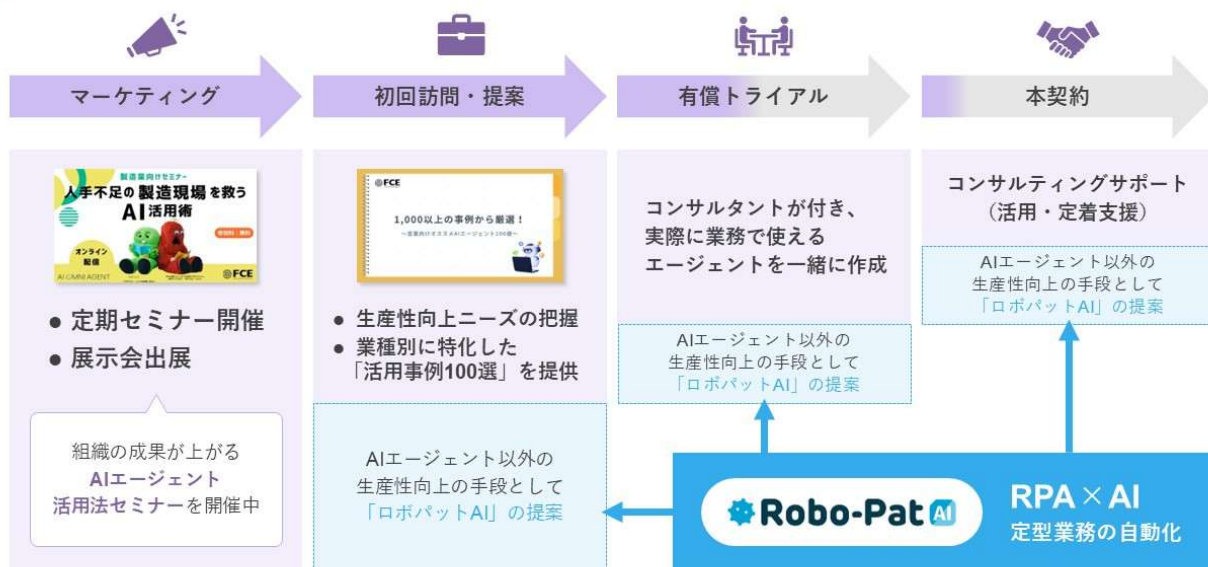
1 つ目は、非常に簡単に作れる点です。自然言語で指示を出すだけで、誰でも簡単に独自の AI エージェントを作成することが可能です。

2 つ目は、高精度であることです。業界最高水準である 82.7% の読み取り精度を誇っておりまして、複雑な日本語文章も、正確に理解・処理することが可能となっております。

3つ目は、強固なセキュリティです。入力したデータをAI側に学習・記録させない仕組みを構築しておりますので、機密文書を扱うビジネスシーンにおきましても、安心してご利用をいただけます。

4つ目は、成果につなげる伴走支援です。単なるツールの提供にとどまらず、豊富な導入実績を活かした社員教育や組織風土づくりまで、コンサルティング会社ならではの視点で幅広くご支援をいたします。

## 「AI OMNI AGENT」の進捗



© 2026 FCE Inc.

32

現在の事業の進捗状況についてご説明をいたします。本スライドでは、マーケティングから本契約までの営業プロセスを、4つのステップで整理させていただいております。

まず、マーケティングの段階では、セミナーや展示会を通じて、潜在顧客や顕在顧客の獲得に進めております。次の初回面談におきまして、お客様の生産性向上に関する課題をお互いに共通認識とさせていただいて、業種別に特化した活用事例100選などを提供しながら、具体的な導入イメージ、活用方法をすり合わせしていきます。

そして現在、有償トライアルのフェーズに入り始めております。有償トライアルに関しては、実際にトライアルといえども、月額利用をいただきながらお客様のサポートをさせていただいております。

専任のコンサルタントがお客様に伴走し、実際の業務で活用できる AI エージェントと一緒に作成するといった、当社ならではの伴走支援の体制が、この大きな差別化ポイントになっていると捉えております。

本契約後に関しましては、コンサルティングサポートとして、活用・定着支援を継続的にご提供し、お客様の成果創出まで責任を持って伴走をしていく体制を整えております。

また、重要なポイントですが、各ステップにおいて、この AI エージェント以外の生産性向上の手段として、ロボパット AI のご提案も行っております。

AI OMNI AGENT の商談を通じて、お客様の業務課題を深く理解をしていくと、定型業務の自動化ニーズがある場合に関しては、AI OMNI AGENT を使うよりも、ロボパット AI の方が非常に合っているのではないかというシーンもあります。そうしたクロスセルの仕組みを、現在構築しています。

このクロスセルによって、この DX 推進事業全体の顧客基盤の拡大に寄与をしております。

加えて、AI の組織導入に関しては、この数カ月、企業を取り巻く経営環境も大きく変わってきております。さまざまな業務基盤となるプラットフォームがある一方で、どのように組織で AI を活用していくのか、その一歩をどう踏み出すのかというところで、お悩みの企業様が多いのも現状であります。

そこで当社は、AI 研修を提供していくことによって、ツールとリテラシー教育の 2 軸で組織定着を図るご支援を、一層強めていく方針であります。

## 研修事業 | 概要

企業のありたい姿を実現するために、定額制オンライントレーニングシステムおよび研修・コンサルティングを提供しています。

定額制オンライントレーニングシステム

Smart Boarding

累計アカウント数 120,000突破

人事が選ぶ導入したいオンライン社員研修 No.1

チャーンレート 1%台

研修・コンサルティング

7つの習慣<sup>®</sup> 研修 Business Ownership

7つの習慣 Self Coaching

新入社員研修 Change

インハウス研修 (オーダーメイド研修) / コンサルティング

変化の時代を生き抜く、立ち直れる強い組織へ。 Resilience × Muscle Rescle レジリエンス 研修

© 2026 FCE Inc. ※直販における年平均チャーンレートを指します

34

次に、教育研修事業の成長戦略についても、続けて私の方からご説明をさせていただきます。

まずは、研修事業についてご説明をいたします。創業来、研修コンサルティングを提供してきた私たちは、eラーニングやオンボーディングの仕組み化としての需要を捉え、定額制オンライントレーニングシステム Smart Boarding、および研修コンサルティングを提供してまいりました。

まず、定額制オンライントレーニングシステム Smart Boarding ですが、累計アカウント数が12万を突破いたしました。

また、人事が選ぶ導入したいオンライン社員研修 No.1にも選ばれており、非常に高い評価をいただいております。

特筆すべきは、このチャーンレート、いわゆる解約率の低さでありまして、1%台という極めて低い水準を維持しておりまして、継続的なストック収益の柱と成長しております。

また、研修コンサルティングの領域に関しては、世界的ベストセラーをもとにした、7つの習慣 研修や、新入社員向けの Change など、幅広いラインナップを展開しております。

最近では、変化の激しい時代を生き抜くためのレジリエンス研修「レススル<sup>®</sup>」をリリースいたしました。市場のニーズに即したオーダーメイド型のインハウス研修やコンサルティングに関しても、引き続き提供しております。

オンラインの Smart Boarding と、リアルな研修コンサルティングを組み合わせることで、企業の人財育成や組織強化を全方位から支援をしております。

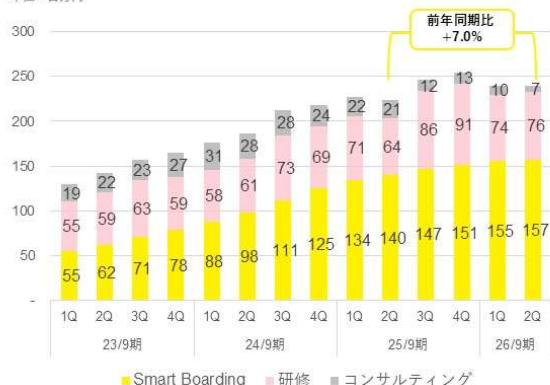
また、ここ最近では、対面型研修への回帰傾向も高まってきております。

市場が変化し、仮に e ラーニングの需要が今後変動したとしても、当社にはリアル研修を提供していく基盤が元々ありますので、どのようなニーズの変化にも柔軟に対応できるハイブリッドの体制が、当社の強みであります。

## 研修事業の業績と今後の方針

- Smart Boarding事業は研修事業との相乗効果を企図し、1社あたりのARPA(\*)の向上を図ることに方針転換
- 経営課題の解決に向けた新研修コンテンツの提供にも注力していく

研修事業の売上高の推移  
単位：百万円



© 2026 FCE Inc.

### ▶ ARPAの向上

Smart Boarding導入顧客企業へ人財育成や組織作りの研修を提案し、1社あたりのARPAの向上を目指します。



### ▶ 新研修コンテンツの提供に注力

レジリエンス(心の回復力)を鍛える企業向けレジリエンス研修「レッスル®」のアンバサダーに、本田圭佑氏が就任。販路拡大に向け、販売パートナー企業を募集開始。



リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000376.000029370.html>

(\*) Average Revenue Per Account (1アカウントあたりの平均売上) 35

研修事業の業績と、今後の方針についてご説明をいたします。

まず、左側のグラフは売上高の推移となります。研修事業全体としては、前年同期比7%増と、着実な成長を続けております。

その内訳を詳しく見ますと、グレーで表示されているコンサルティングが減少傾向にある一方で、ピンク色の研修や、黄色の Smart Boarding が伸長しております。これは、属人性を排したストックビジネスへのシフトが順調に進んでいることを示しております。

今後の方針です。2つのポイントに注力してまいります。

1つは、ARPAの向上です。Smart Boardingの導入企業に対して、当社の強みである人財育成や組織づくりの研修を組み合わせ提案していくことで、シナジーを生み出して単価を向上させていきます。右上のグラフのとおり、Smart BoardingのARPAは上昇しております。今後は、ARPAの向上に力を入れて取り組んでまいります。

2つ目は、新研修コンテンツの提供となります。現在の重要な経営課題である、若手の早期の離職や休職を防ぐために、心を鍛えるレジリエンス研修「レッスル®」を開発してリリースをさせてい

いただきました。本田圭佑氏をアンバサダーにお迎えをして、販売パートナーの募集も開始をしております。新たな収益の柱として、育成してまいります。

このように、既存顧客への深掘りと新しいコンテンツの投入によって、研修事業のさらなる収益性向上を図ってまいります。

## 研修事業のトピックス

Smart Boardingに「AIロープレ機能」を搭載予定

実践力を高めるアウトプット的环境をさらに強化。

人と組織の行動変容を成果につなげる、人財育成・組織開発の仕組みを提供します。

### AIロープレ機能で実現できる 3つの価値



#### 何度でも実践練習が可能

空き時間を使用して何度でも練習可能。繰り返し実践することでスキルの定着化を促進。



#### シームレスな連携

学習コンテンツ視聴後、すぐに実践へ。インプットとアウトプットの一体化で学習効率を最大化。



#### 客観的な即時フィードバック

AIによる即時評価で、「よかった点」や「改善点」を可視化。

© 2026 FCE Inc. リリース内容: <https://contents.xl-storage.jp/xcontents/AS05165/c5e89a25/04e5/4e37/b18b/df2603d50e11/140120260511521807.pdf>

36

続きまして、研修事業のトピックスについて触れさせていただきます。

Smart Boardingに、AIロープレ機能を実装予定となっております。

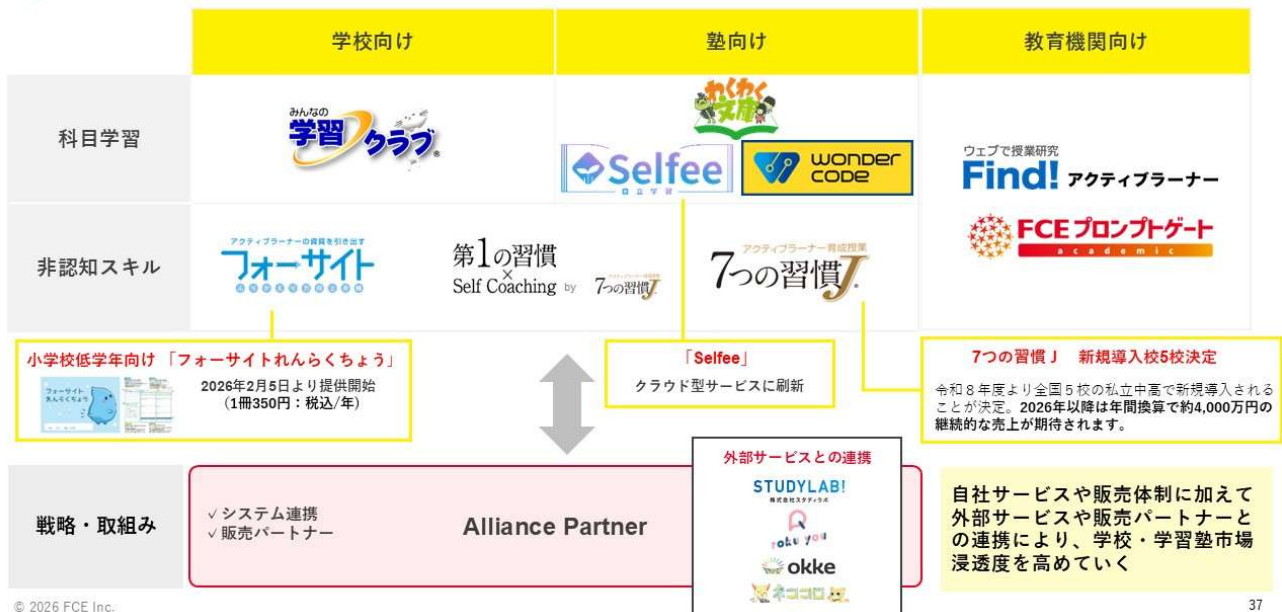
これまでも多くの企業様から、実践的なトレーニングを実施したいが現場が忙しくて時間が合わない、各自の空き時間でロープレ等の練習を行いたい、動画で学ぶだけでなく自分で考えた回答に対しての客観的なフィードバックが欲しい、といったニーズが多く寄せられるようになりました。

今回開発中のAIロープレ機能は、まさにこうした現場のリアルな課題を解決する機能であります。いつでも、どこでも、AIを相手に実践的なアウトプットの練習ができて、その場ですぐ的確なフィードバックを受けることができるわけです。これによって、今まで指導に費やしてきた上司や先輩の負担を飛躍的に解消できると考えています。

かつ、利便性におきましても、学習コンテンツの視聴後に、そのままロープレ実践に入れるシームレスさに関しても、この学習効率向上に寄与できるものと考えています。

機能の詳細やリリースの時期については、決まり次第、今後あらためてお知らせさせていただきます。

## 教育事業 | 概要



最後に、教育事業についてご説明をさせていただきます。

教育事業は、当社もさまざまな展開をしておりますが、全国の学校や学習塾への経営支援、コンテンツの提供、そして教育現場のDX化をご支援させていただいております。事業領域に関しては、上に示しているとおりであります。大きくは学校向け、学習塾向け、教育機関向けの3つのカテゴリーに分かれています。

提供サービスの内容ですが、英数国理社といった教科の科目学習に対する学習ツールから、7つの習慣J®やフォーサイト手帳といった、主体性を育む、非認知スキルを高めるための教育サービスと、これら2軸で展開していることが特徴であります。

足元の取り組みや今後の展開としても、販売パートナーとのアライアンスや、外部の教育サービス等とのシステム連携などを積極的に進めていって、顧客基盤の拡大に努めてまいります。

なお、左にあるフォーサイト手帳ですが、今年から新たに、小学校低学年向けのフォーサイトれんらくちょうの提供を開始いたしました。連絡帳形式の設計によって、低学年から自律的な学習習慣作りを支援してまいります。これによって、当社は、小中高全での学年に向けてのラインナップが揃ったこととなりますので、まずは目先の100万人への提供に向けて加速をさせてまいります。

## 教育事業のトピックス

**7つの習慣 J® 2026年4月から新規導入開始**

少子化下での学校改革ニーズを背景に、人間性教育としての実績と理念を行動に落とし込む点が評価され、令和8年度より全国5校の私立の中高で新規導入されることが決定。  
**2026年以降は年間換算で約4,000万円の継続的な売上が期待されます。**

**自立学習支援システム「Selfee」クラウド型サービスに刷新**

全国の学習塾・教室での学習と家庭学習がよりシームレスに連携し、生徒一人ひとりの学習状況を“ボタン一つ”で把握できる、教室運営に最適な学習プラットフォームへと進化。

リリース内容：[https://primes.jp/main/html/rd/p/000000060\\_000030999.html](https://primes.jp/main/html/rd/p/000000060_000030999.html)

**「みんなの学習クラブ」大型自治体へ導入決定！**

2026年4月から計151か所の学校にて新規導入決定。プリント+動画のハイブリッド型教材で子供たちの主体的な学習と学力向上を支援。

© 2026 FCE Inc.

38

最後に、教育事業の最新トピックスについてご説明させていただきます。

1つ目は、7つの習慣 J®の新規導入についてです。少子化における学校改革のニーズを背景に、この人間性教育としての実績と理念を行動に落とし込むという点が評価されまして、令和8年度より、新たに全国5校の私立の中高での導入が決定いたしました。これによって、2026年以降、年間で約4,000万円の継続的な売上貢献が期待できます。これらをさらに展開を加速し、7つの習慣 J®のプログラムの導入校が、47都道府県全てに行き渡る状況を作ってまいります。

2つ目が、自立学習支援システムの Selfee のクラウド型サービスへの刷新についてです。クラウド化によって、場所や端末を問わずに利用可能になりますので、教室運営の効率化といった従来の機能だけでなく、家庭学習の強化を同時に実現してまいります。

そして3つ目は、みんなの学習クラブの大型自治体への導入決定についてです。本教材は、プリントと動画を組み合わせたハイブリッド型教材となっておりますが、この4月から、計151か所の学校にて新規導入が決定しております。この度の大型自治体への一括導入は、今後のほかの自治体への横展開にも弾みがつくものと考えております。このように、新規導入校の着実な獲得と、既存サービスのクラウド化によっての利便性向上や、また大型自治体への導入拡大といったところによって、教育事業のさらなる成長を図ってまいります。

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

## 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、ご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。では、質問を読み上げさせていただきます。

**質問者 [Q]**：今期より費用の季節性が平準化しているとのことですが、下期に向けた投資スタンスを教えてください、というご質問です。

では石川社長、回答をお願いいたします。

**石川 [A]**：当社は今まで、第4クォーターの7、8、9月に、来期・再来期に向けた成長投資をしてきました。

本発表の中でもお話をした通り、今後も売上高10%以上、そして経常利益で20%以上の年平均成長率、CAGRを目指していく中で、既存事業をどう伸ばしていくのか、新規事業をどう立ち上げていくのか、そしてM&Aをどう進めていくのかを検討しています。

成長率を計算する上での分母が年々大きくなるため、これら3つの視点を踏まえて、先行投資や採用のタイミングを、将来の予測できる数字を鑑みながら慎重に計画を立てております。

今期、AI事業を新規事業として取り組むに当たって、AIの進化・拡大のスピードに対応するために、投資や採用を前倒しで行うことにしました。

したがって、以前と比較すると、投資のタイミングが一年を通して平準化した計画となりました。

AI事業に関する売上については、現時点で正確に予測できているわけではありませんが、今期にお約束している数字については確実に達成するとともに、AI事業の立ち上がり状況・今期の数字にどう織り込んでいくかについては、皆様へ逐次ご報告したいと思っております。私からは以上です。

**司会 [M]**：石川社長、ありがとうございました。ほかにご質問ある方はいらっしゃいますでしょうか。

ご質問の挙手がないようですので、このあたりで質疑応答を終わらせていただきたいと思います。なお、ご関心のある方は、個別に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。

冒頭で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 FCE、2026 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まして、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

## 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、株式会社JPX 総研（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。