2026年11月24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 通期 決算説明会 スクリプト並びに質疑応答要旨

記

2026年11月19日開催の2026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。

【2026年9月期通期決算 ご参考資料】

●決算短信

https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/e61bd239/7675/4668/b24a/bac1ef37ac58/140120261112575118.pdf

●決算説明会資料

https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/183bbd72/7f84/4ff7/aee5/811f37b38a40/140120261119583296.pdf

以上

株式会社ＦＣＥ

2026 年 9 月期 通期決算説明会

2026 年 11 月 19 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]	2026 年 9 月期 通期決算説明会
[決算期]	2026 年 9 月期 通期
[日程]	2026 年 11 月 19 日
[ページ数]	35
[時間]	17:00 – 17:52 （合計：52 分、登壇：47 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、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、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 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おります。

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、ありがとうございます。

私からは、会社概要、決算関係、そして 2027 年 9 月期の業績予想、ならびに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、DX 推進事業分野は担当取締役の永田が、AI 関連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。



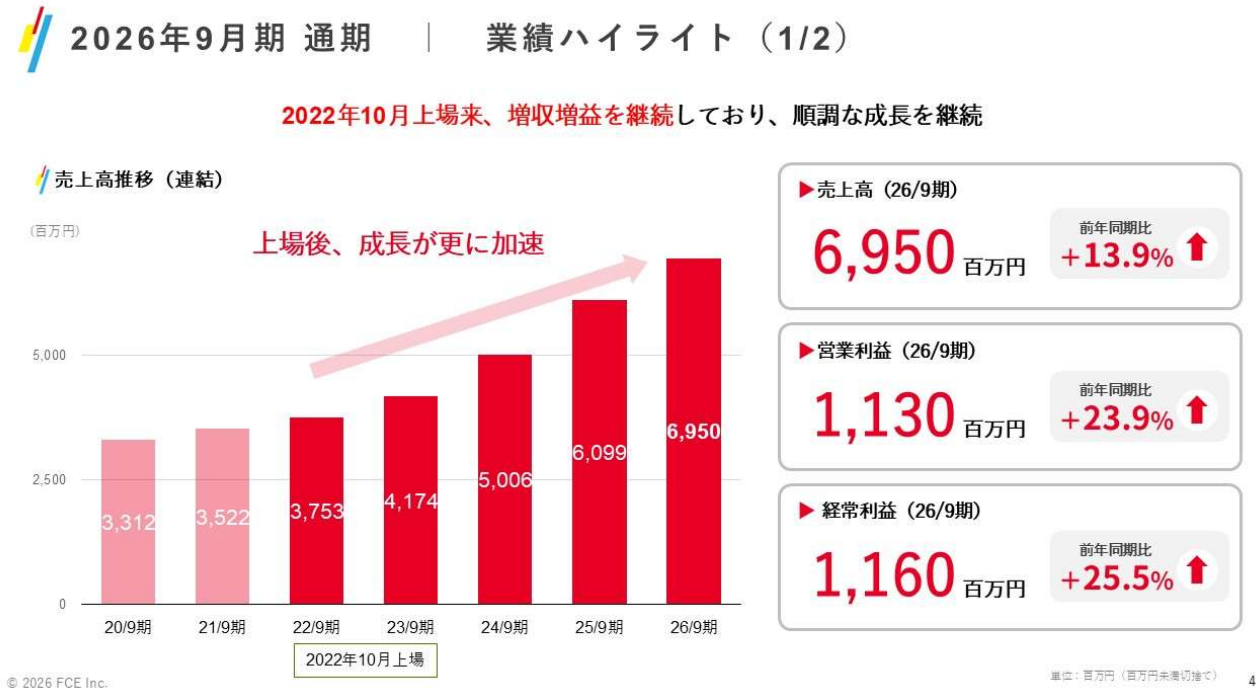
こちらは会社概要です。

私たちの存在目的を意味するパーパスは、「チャレンジあふれる未来をつくる」です。そのパーパスを実現するためのミッションが、「『主体性』×『生産性』で 人的資本の最大化に貢献する」です。

事業内容は大きく二つです。DX 推進事業と教育研修事業です。

教育研修事業からスタートした私たちではありますが、DX 推進事業の売上に占める割合が 60%程度になってまいりました。引き続き、教育研修事業も拡大はしてまいりますが、今後は DX 推進事業の占める割合がどんどん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 87%と高まっておりまして、経営の安定性が増しています。



ここからは、2026 年 9 月期通期の業績と、2027 年 9 月期の業績予想についてのご説明をいたします。

まず、2026 年 9 月期通期決算の業績ハイライトです。

売上高 69 億 5,000 万円、営業利益 11 億 3,000 万円、経常利益 11 億 6,000 万円となり、前年比で増収増益となりました。2022 年 10 月の上場以来、増収増益を継続しております。

2026年9月期 通期 ｜ 決算概要

売上高(通期)：通期の売上高はDX推進事業を中心に増収となり、前年同期比で13.9%の増収

経常利益(通期)：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25.5%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
純利益は、想定税率の見込み差異もあり、見込みより若干のマイナスとなった

単位：百万円	2025年9月期		2026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 (2026/8/10発表)	予想比 (通期)
売上高	1,562	6,099	1,779	+216 (+13.9%)	6,950	+850 (+13.9%)	6,800	102.2%
営業利益	△11	912	37	+48 (—%)	1,130	+217 (+23.9%)	1,130	100.0%
経常利益	△20	925	38	+59 (—%)	1,160	+235 (+25.5%)	1,160	100.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	14	662	80	+66 (—%)	879	+216 (+32.7%)	910	96.7%
EBITDA※	13	1,002	69	+55 (+413.2%)	1,241	+239 (+23.9%)	—	—
経常利益率	△1.3%	15.2%	2.2%	+3.5%pts	16.7%	+1.5%pts	17.1%	—

単位：百万円（百万円未満切捨て）

© 2026 FCE Inc.

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

2026 年 9 月期通期決算の概要です。

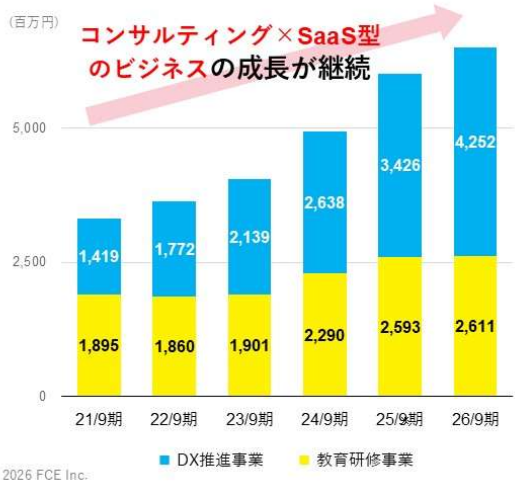
前年同期比におきましては、売上高は 13.9%の成長、経常利益は 25.5%の成長を実現しました。

売上高の増加や、ストック型ビジネスの積み上がりによる増収増益によりまして、ほぼ予想どおりの着地をしております。

2026年9月期 通期 ｜ 業績ハイライト

RPAを活用したDX支援SaaS「ロボパットAI」及び社員教育のSaaS「Smart Boarding」を提供する
コンサルティングとSaaS型のハイブリッドなビジネスが順調な成長を継続

セグメント別売上高推移（連結）



DX推進事業

▶ セグメント売上高（26/9期）

4,252 百万円 前年同期比 +24.1%⬆

▶ ハイライト（ロボパットAI）

- ✓若手社員の早期育成・活躍の仕組み化
- ✓AI機能搭載により利便性向上、チャーンレートは低位維持(1%台継続)
- ✓導入社数も順調に増加（2026年9月末時点で2,213社に到達）
- ✓生成AIの普及が市場拡大の追い風

教育研修事業

▶ セグメント売上高（26/9期）

2,611 百万円 前年同期比 +0.7% ⬆

▶ ハイライト（Smart Boarding）

- ✓チャーンレートは低位水準を維持
- ✓ 新しいコンテンツ・学習コースの追加やAIロープレ機能等の機能強化を予定
- ✓直販への注力により、1社当たり売上（ARPU）が向上傾向

SaaS型ビジネスMRR ※2

Robo-Pat AI 367 百万円

418 百万円（前年比 +16.7%）

Smart Boarding 51 百万円

© 2026 FCE Inc.

※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4四半期末時点の毎月繰り返し発生する売上金額

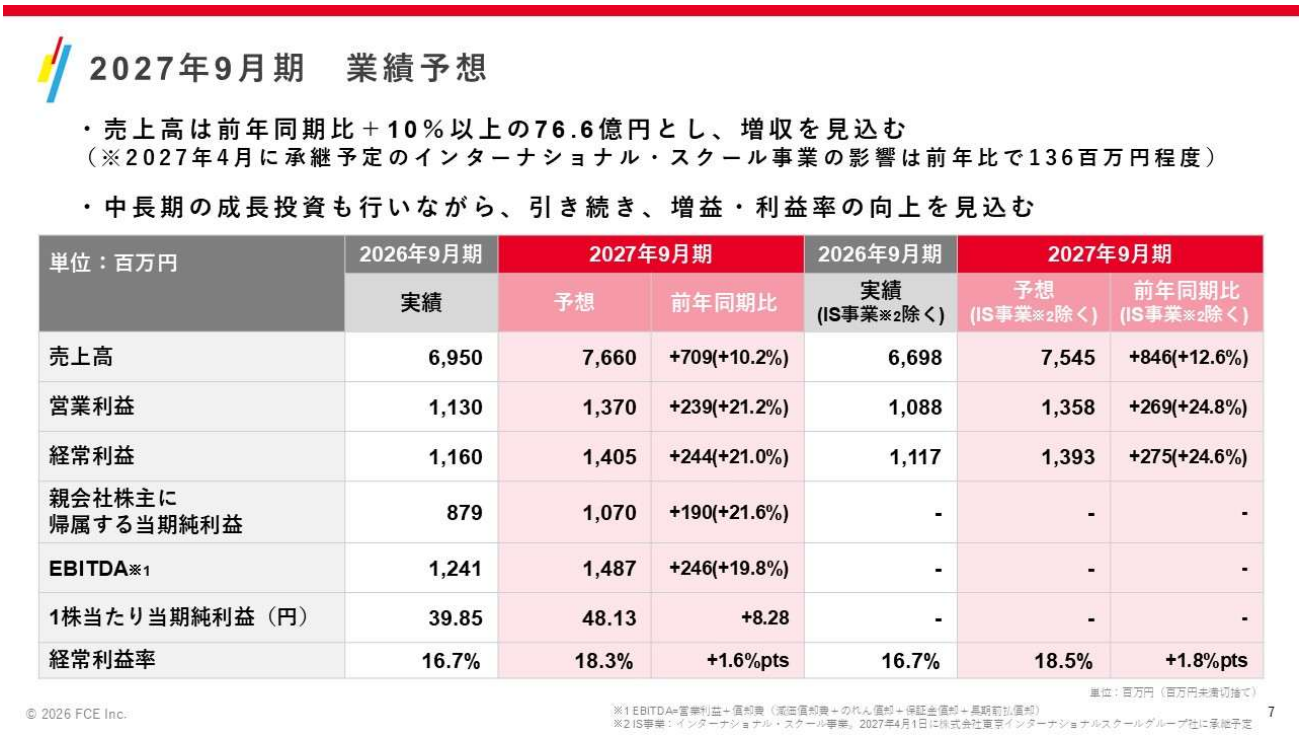
セグメント別の業績です。

SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

DX 推進事業セグメントは、売上高 42 億 5,200 万円、前年同期比におきましては、24.1%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あり、売上高の成長を牽引しています。

教育研修事業セグメントは、売上高 26 億 1,100 万円、前年同期比におきましては、0.7%の成長を実現しました。教育事業の「７つの習慣 J®」コンテンツの新規導入や、研修事業の「Smart Boarding」の導入社１社あたりの単価向上などにより、増収となっています。

当社の成長を牽引している「ロボパット AI」と「Smart Boarding」、この二つは 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 4 億 1,800 万円となっております。

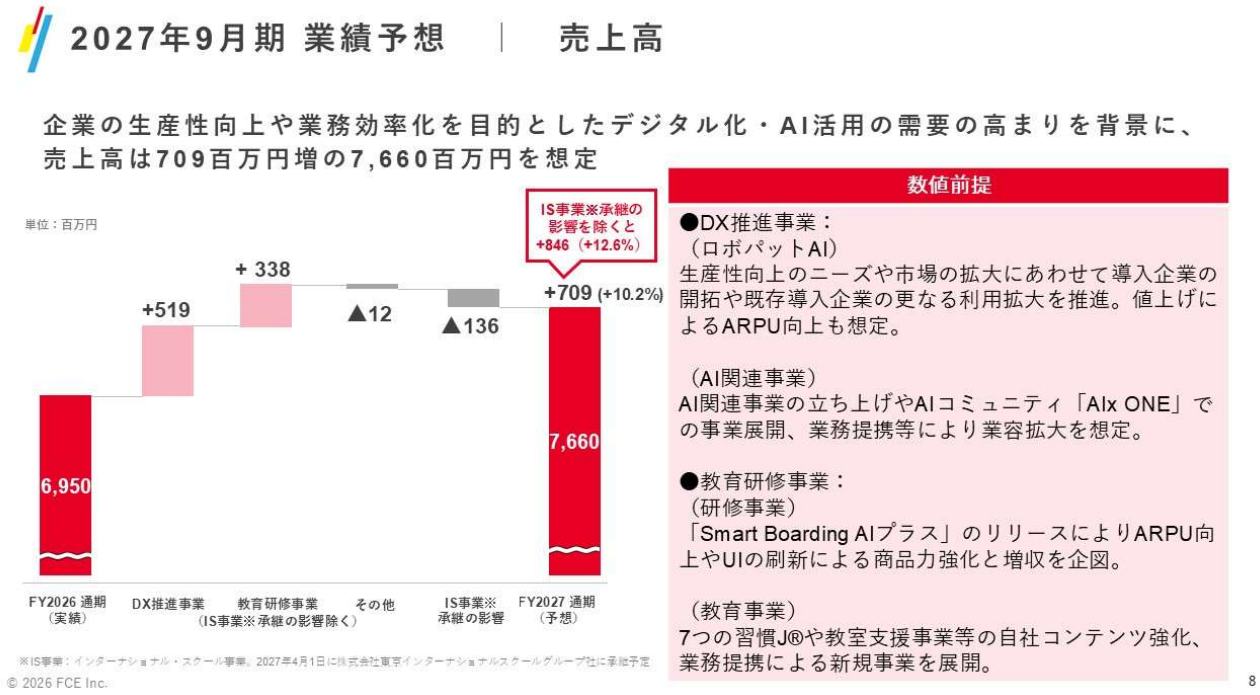


次に、2027 年 9 月期の業績予想についての説明をします。

売上高は、前年同期比 10.2%増の 76 億 6,000 万円を計画しています。

経常利益は、前年同期比 21%増の 14 億 500 万円を計画しています。

なお、教育事業のインターナショナル・スクール事業は、株式会社東京インターナショナルスクールグループに、2027 年 4 月に承継を予定しております。インターナショナル・スクール事業の影響を除きましても、売上高は前年同期比 12.6%増、経常利益は前年同期比 24.6%増を見込みます。



2027 年 9 月期の業績予想の売上高数値の前提についてご説明をいたします。

DX 推進事業は、5 億 1,900 万円ほどの増加を見込みます。生産性向上のニーズや市場の拡大に合わせまして、引き続きロボパット AI の導入企業の開拓や既存導入企業の利用拡大を推進してまいります。ロボパット AI は、値上げによる ARPU の向上も想定しております。

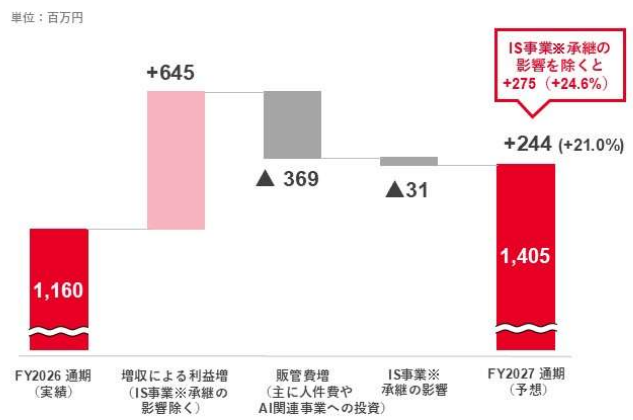
なお、こちらには AI 関連事業の売上も含めております。AI コミュニティ「AIx ONE」での事業展開、業務提携等により、業容を拡大してまいります。

教育研修事業は、3 億 3,800 万円ほどの増加を見込みます。

インターナショナル・スクール事業承継の影響で 1 億 3,600 万円減収とはなりますが、研修事業の「Smart Boarding AI プラス」のリリースによりまして、顧客単価のさらなる向上、そして教育事業は自社コンテンツの強化などを行いまして、増収を図ってまいります。

2027年9月期 業績予想 ｜ 経常利益

AI関連事業や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244百万円増の1,405百万円を想定



※IS事業：インターナショナル・スクール事業。2027年4月1日に株式会社東京インターナショナルスクールグループ社に承継予定

数値前提

●増収による利益増：
DX推進事業（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・人財投資に加え、広告宣伝やAI関連事業（子会社のAIx含む）への投資を進めるため増加を見込む。

© 2026 FCE Inc.

続けて、2027 年 9 月期の業績予想の経常利益の数値前提についてのご説明をいたします。

増収により、DX 推進事業のロボパット AI 事業を中心に、利益の増加を 6 億 4,500 万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、広告宣伝投資、そして AI 関連事業の投資を進めるため、販管費は 3 億 6,900 万円ほどの増加を見込みます。なお、インターナショナル・スクール事業承継の影響で、3,100 万円ほどの減益も見込みます。

積極的な投資を続けながら、増益を実現できる事業構造が整ってまいりました。この勢いを維持し、来期以降もさらなる成長ができるように取り組んでまいります。

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



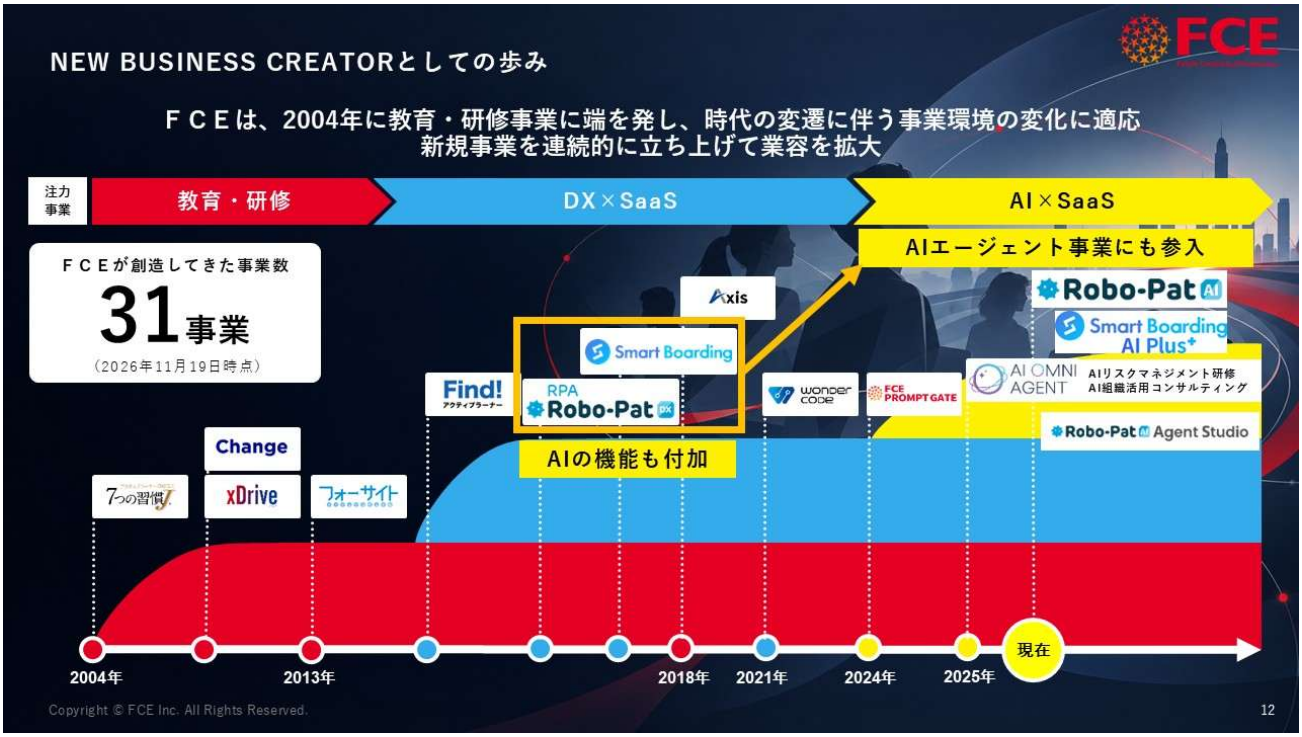
次に、今後の事業方針についての説明をいたします。

FCE の新たな会社コンセプトについてご説明をさせてください。

FCE は NBC ファーム、すなわち「NEW BUSINESS CREATOR ファーム」として、事業を通じて社会に新たな価値を創出することを目指しております。

NEW BUSINESS CREATOR は、単に新規事業を立ち上げる人のことではありません。自らの仕事に新しい意味を見いだし、制約を超え、仲間の知恵を結集し、お客様の可能性を引き出す人。まだ誰も実現していない未来に挑み、その可能性を具体的な成果へと変えていく人です。

一言で言えば、「まだ見ぬ価値を企て、人と社会を前に進める人」。FCE の社員一人ひとりがそういう存在であり続けること。それが私どもの目指す姿であり、このカルチャーを、組織の DNA として根づかせることで、持続的な企業価値の向上につなげてまいります。

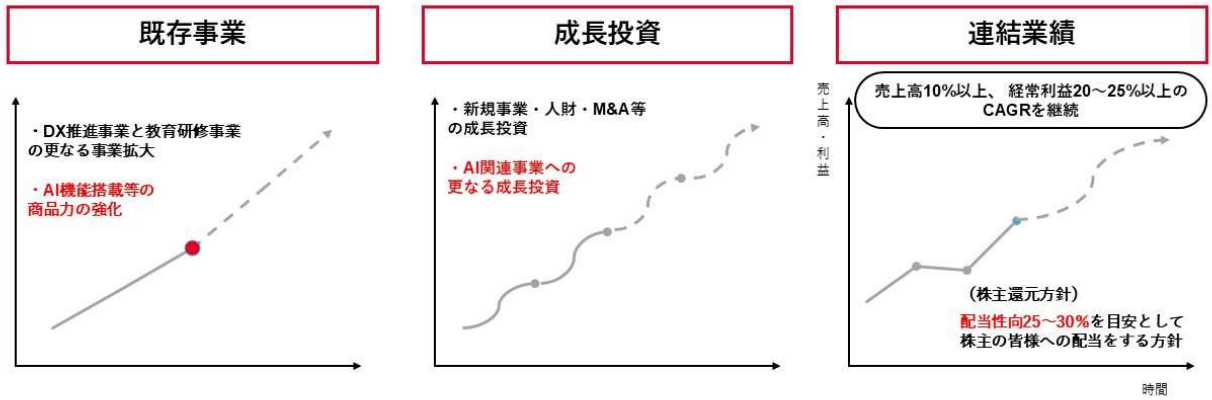


今までの歴史を振り返りますと、NEW BUSINESS CREATOR として 2004 年に教育研修事業に端を発し、時代の変遷に伴う事業環境の変化に適応しながら新規事業を連続的に立ち上げ、そして業容を拡大してまいりました。

2026 年の 11 月時点で、当社がチャレンジしてきた事業は 31 にものぼります。たくさんの事業にチャレンジして、成果が出たものは継続・強化、そして成果が見込めないものは撤退判断を行う。この繰り返しの中で、現在の成長事業を見いだすことができております。

もちろん、今後は M&A を積極的に検討してまいりますが、M&A に依存することなく、自社で次々に新規事業を立ち上げることができる、これも私どもの強みの一つであると考えております。今後におきましても、新規事業を連続的に立ち上げて、さらなる成長機会を創出してまいります。

ＦＣＥの事業方針（概要）



© 2026 FCE Inc.

こちらは、事業方針の概要になります。

まず既存事業についてです。

DX 推進事業、教育研修事業ともに、引き続き成長を目指すとともに、AI 機能搭載による商品力の強化を図ってまいります。

次に、成長投資についてです。

規律のある投資判断をもとに、新規事業に積極的に挑戦をしてまいります。そして、グループ全体のさらなる事業拡大を目指していきます。

人財採用・育成の投資もいっそう強化をし、持続的な競争力の維持・向上も図ります。M&A についても、引き続き成長戦略の一環として検討し、AI 関連事業へのさらなる成長投資もどんどん推進してまいります。

連結の業績につきましては、売上が 10%以上、利益 20～25%以上の年平均成長率、それらを継続方針として掲げております。

株主還元につきましては、配当性向 25～30%を目安として、株主の皆様への配当を行ってまいります。



次に、2027 年 9 月期の注力領域についてのご説明をいたします。

左側です。

既存事業は、引き続き SaaS 型ビジネスであるロボパット AI と Smart Boarding を中心に、事業の成長を図ります。両事業におきまして、AI 機能、AI コンテンツを次々に搭載して、商品力の強化を進めてまいります。ロボパット AI におきましては、新シリーズ「ロボパット AI Agent Studio」との連携によりまして、操作性の向上やスピーディーな業務自動化の実現を図ってまいります。

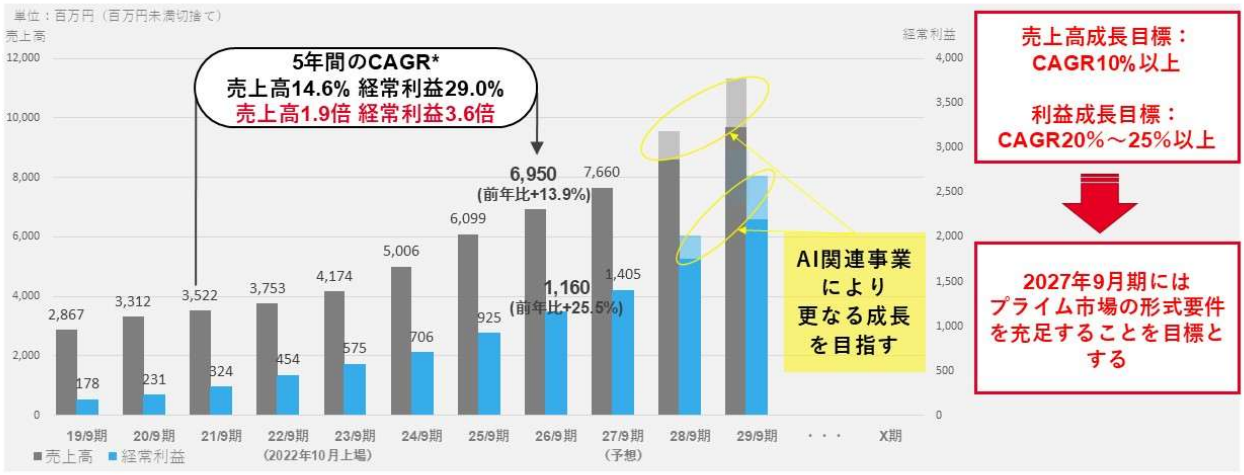
Smart Boarding につきましては、「Smart Boarding AI プラス」の提供を開始し、顧客単価のさらなる向上を図ってまいります。

右側です。

成長投資については、AI 関連事業の早期立ち上げを図ります。急速に進化する AI 技術への対応力を高めるために、株式会社 FCE AIx を設立いたしました。FCE AIx を中心に事業展開をし、早期に新たな事業の柱を構築することを目指してまいります。ぜひご期待ください。

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。



© 2026 FCE Inc.

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

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をさせていただきます。

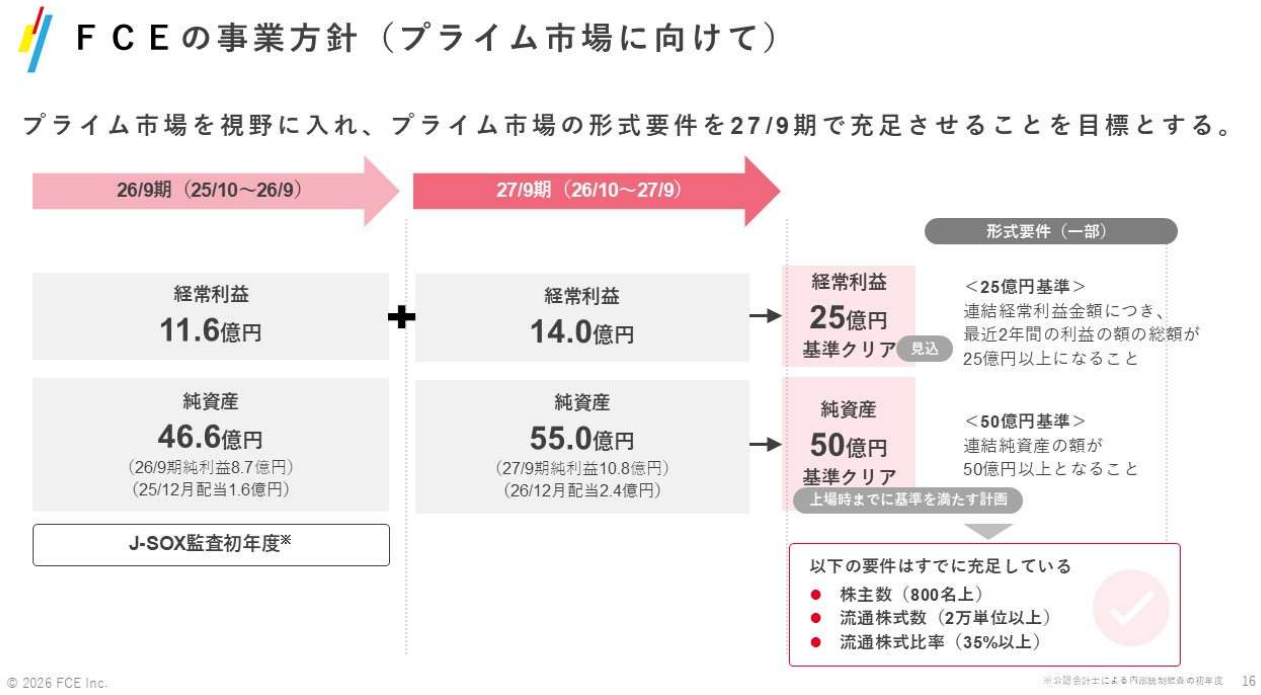
当社は、2022 年 10 月の上場後、売上高・利益ともに継続的な成長を実現してまいりました。

過去 5 年間の CAGR（年平均成長率）は、売上高 14.6%、経常利益 29%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って継続的な成長を追求してまいります。2028 年 9 月期以降におきましても、AI 関連事業の立ち上げにより、さらに成長を目指してまいります。

今期 2027 年の 9 月期におきましては、プライム市場の形式要件の充足を目標として、着実に取り組んでまいります。

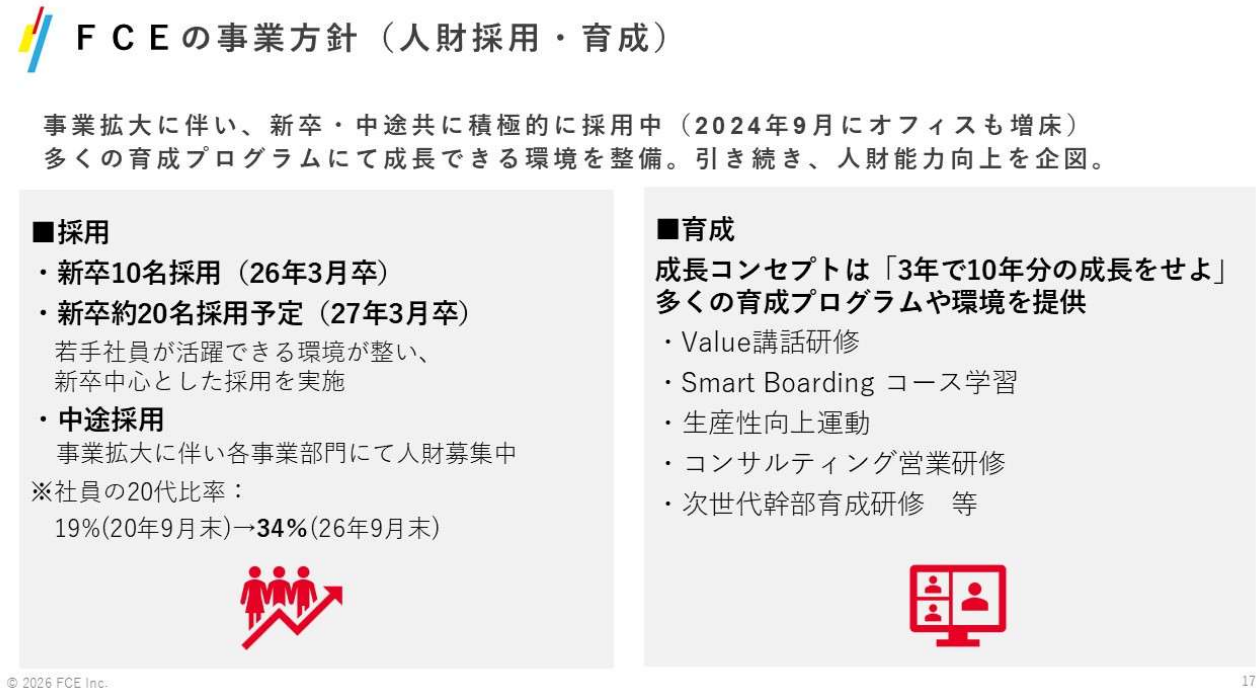
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



こちらは、プライム市場を視野に入れた形式要件充足の計画イメージです。

2026 年 9 月期の業績計画を達成し、売上高 10%以上、そして利益 25%以上の継続的な成長を実現することで、2027 年 9 月期決算におきまして、経常利益 14 億円、純資産 55 億円を見込んでおります。

これによりまして、連結経常利益の 2 年間合計が 25 億円以上となる見通しであり、連結純資産 50 億円以上の基準につきましても必要な時期までに充足できる、そんな状況まで来ております。



次に、人財採用・育成に関する事項についてのご説明をいたします。

採用につきましては、新卒採用や中途採用において、若手を中心に採用を進めてまいりました。6年前と比較しますと、全社員に占める 20 代の割合は 2 割弱から 3 割以上へと増加し、組織の若返りが着実に進んでまいりました。

そして、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 年でハイパフォーマーになれるよう、多くの育成プログラムを整備してまいりました。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をはじめ、新規事業の立ち上げ方の研修など、独自の育成プログラムを多数用意しております。

また毎年、外部のナレッジを取り入れるための研修やコンサルティングも導入し続けております。2025 年からは、次世代の幹部育成研修を、25 歳から 35 歳のメンバーを選抜して展開してきました。

若手の成長が大変著しくて、その将来性に大きな手応えを感じております。若手の成長は、業績にも着実に反映をされてきておりまして、例えばその一例として、ロボパット AI の営業マネージャーは、新卒 5 年目の社員が務めるまでになりました。



最後に、株主還元方針についての説明をいたします。

配当につきましては、先週、配当性向を 25%～30%へ引き上げる旨を開示しました。

継続的な増収増益と、ストック売上比率 85%超の安定した収益基盤を踏まえ、成長投資と財務健全性とのバランスを図りながら、株主還元を強化してまいります。

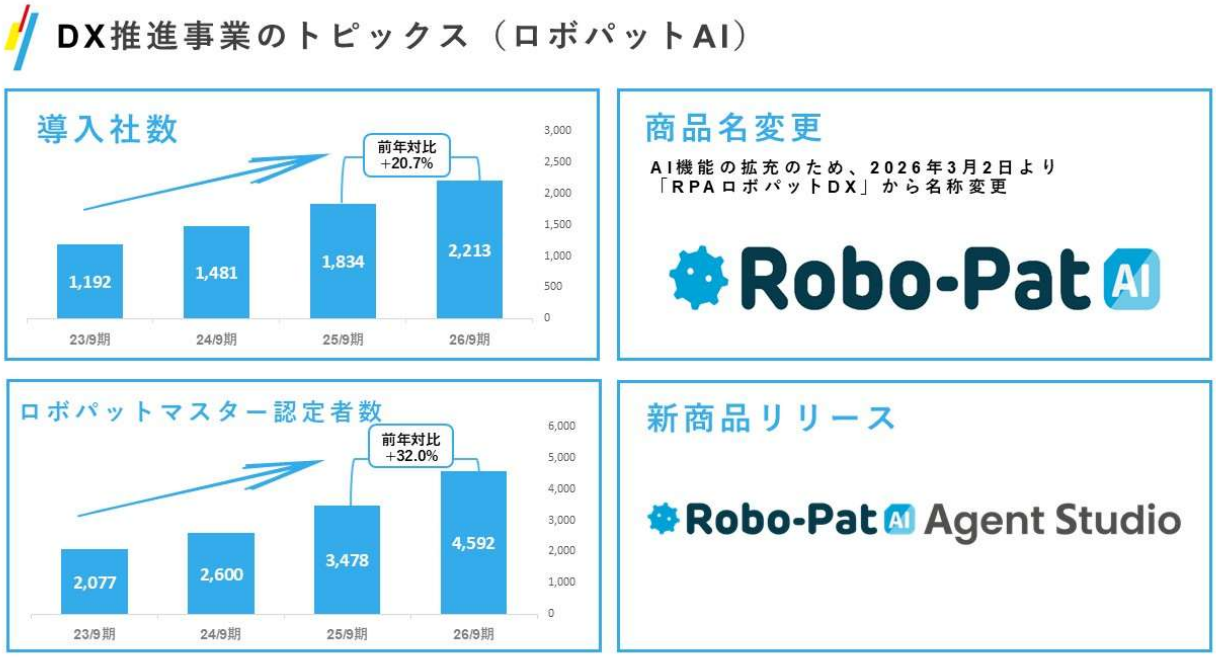
2027 年 9 月期は、3 円増配の、1 株当たり 14 円を予定しております。引き続き、成長と還元を意識しながら経営をしてまいります。

また本日、上限の 6 億円の自社株買いを発表しました。

私たちは、生産性向上へのニーズや市場を拡大していく中で、このわれわれの成長において、われわれの株価が非常に割安に低迷しているといったところもありまして、過去の水準と比べても、マーケットの状況を鑑みても、今が自社株買いのタイミングだろうということで、発表させていただきました。経営環境の変化にも柔軟に対応できるように、引き続き株価に関しての対策も検討してまいります。

私の説明は以上となります。

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発表いたします。



永田：ではここからは、私、永田がご説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

まずこちらのスライドは、ロボパット AI に関するトピックスと主要 KPI です。

2017 年のリリースから、「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 の機能が随時拡充されておりまして、2026 年 3 月より、名称も新たに「ロボパット AI」と変えまして、さらなる事業拡大を目指しています。

ロボパット AI の導入社数は、2026 年 9 月末時点で 2,213 社となりました。売上高における直販・代理店比率は、26 年 9 月末時点では 85：15 となっております。

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ということになりますので、結果として直販の比率が高まってきております。

導入企業内でロボットを作成できる人材を育成するための、ロボパットマスター認定プログラムですが、これも認定者が順調に増えておりまして、9 月末時点では 4,500 名を突破いたしました。これは私たちにとって、既存顧客内でのロボパット AI の定着状況を表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ましても、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。

そして、26 年 3 月の提供開始発表以降、検証を重ね、開発してまいりました「ロボパット AI Agent Studio」ですけれども、これを正式にリリースいたしました。詳細につきましては、またのちほどご説明をさせていただきます。



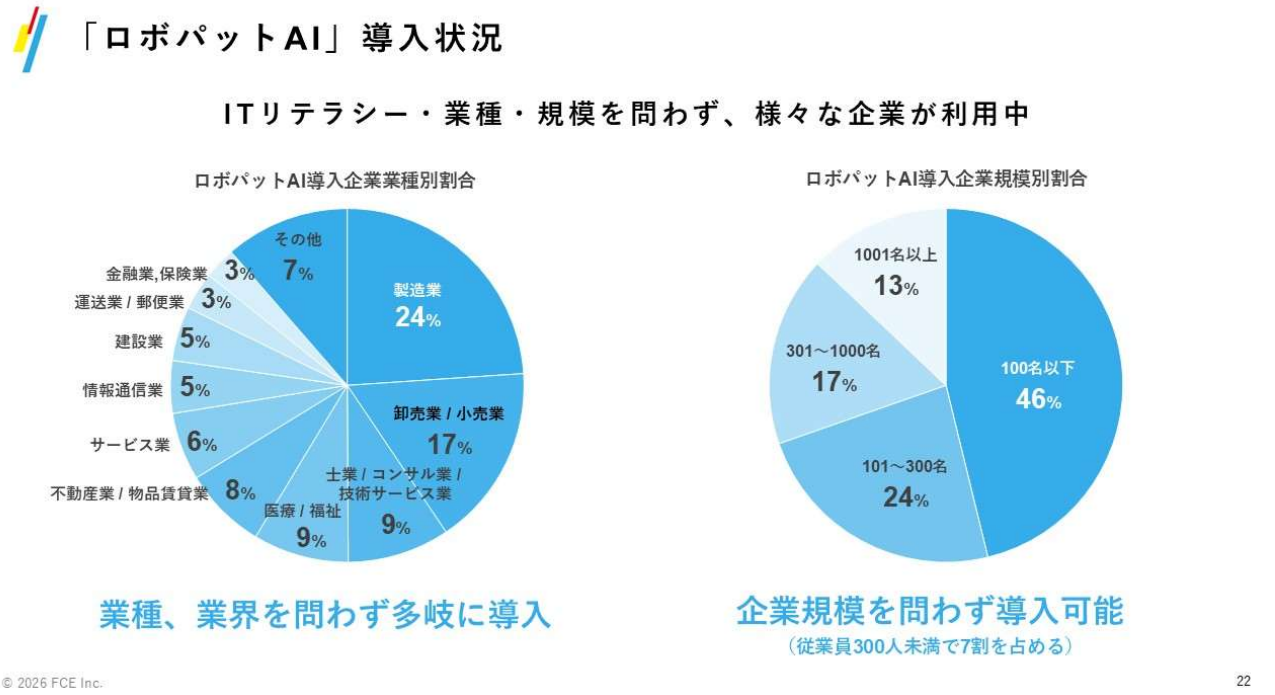
主力事業であるロボパット AI について、まずご説明をいたします。

AI 機能搭載の RPA として、業務自動化と生産性向上のコンサルティングを提供しています。RPA に搭載されている AI 機能の強化・増強と、ロボパット AI Agent Studio との連携機能の開発など、使い勝手はさらに向上し、対象業務領域は飛躍的に広がっています。

これにより、ロボパットの特徴である、プログラミングの知識がなくても、現場の担当の方が自分でロボットを作成できるという点はますます強化されております。

ライセンス形態は右上にあるとおり、基本的にパソコン 1 台 1 ライセンス、料金はフル機能版が月額 14 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。

料金は、フル機能版、実行専用版ともに、今月 11 月以降に契約される新規のお客様を対象として、15%程度の値上げを実施しております。



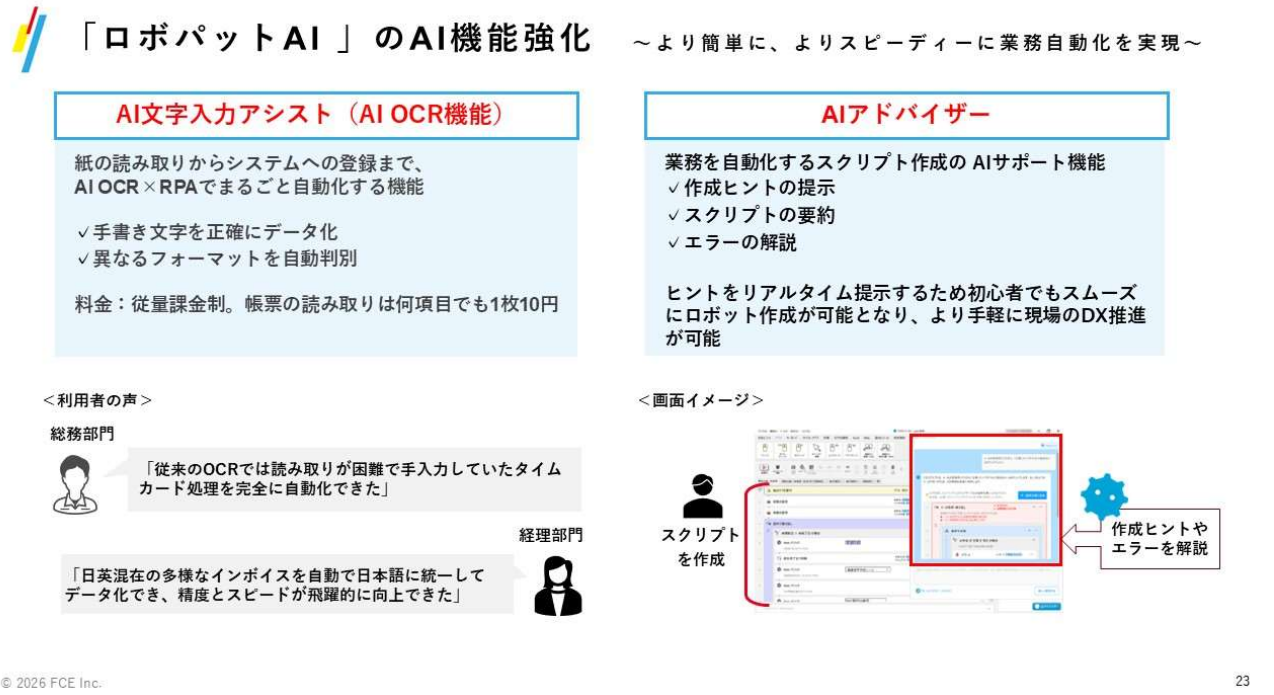
ロボパット AI の導入企業業種別ですが、実績はこのグラフのとおりです。

もともと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かなり積み重なってまいりました。これらに共通しているのは、専門性が高い業界であり、かつ人員不足が課題となっているという領域ですので、こうした RPA 需要は今後さらに広がっていくマーケットだということができます。

また、導入企業規模は右のグラフのとおりです。

引き続き大企業にもしっかりとご導入いただいている一方で、300 名以下の企業で 7 割を占めるほど、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という実績になっております。

今後、世の中では、大企業と 300 名以下の規模、いわゆる SMB 領域の IT リテラシー格差というのはますます拡大していくものだと予想されます。このリテラシー格差を埋める有力な手段として、ロボパット AI の導入はよりいっそう需要が広がっております。



そして、ロボパット AI の AI 機能強化についても、もう少し具体的に触れてまいります。

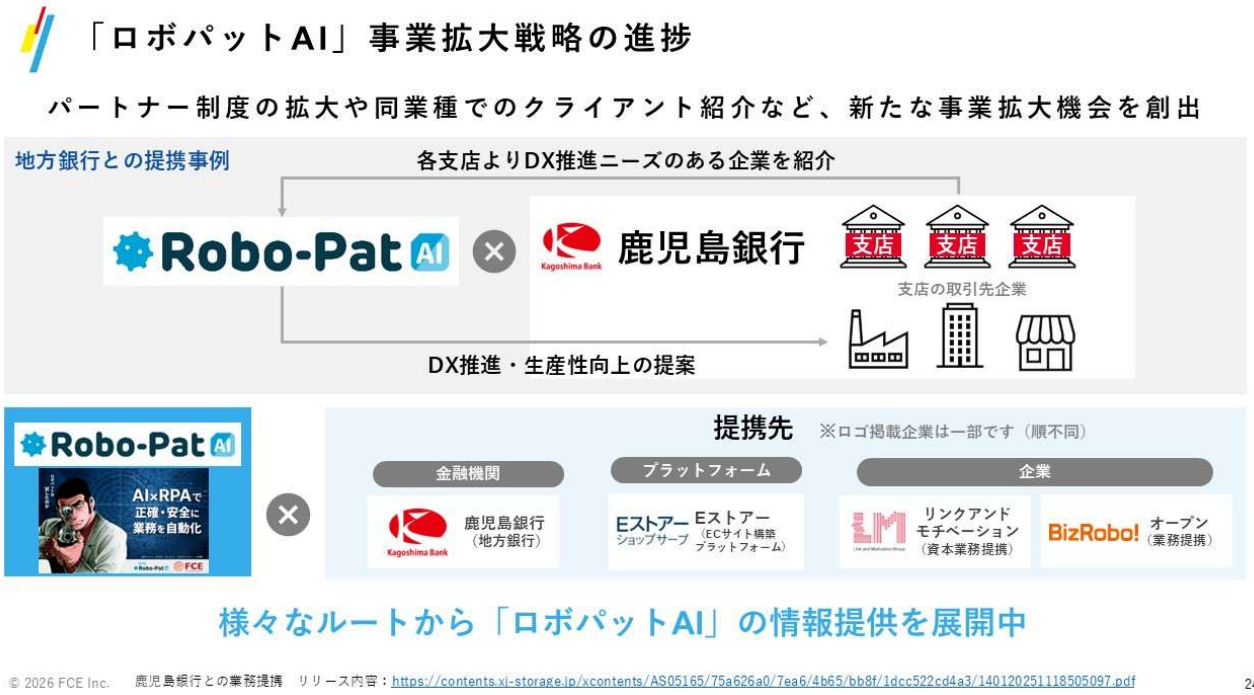
一つ目は、左の AI 文字入力アシストという機能でございまして、これはいわゆる AI OCR 機能です。レイアウトや形式が異なる請求書や申込書から、必要な情報を自動で抽出し、各種システムへと入力していくことができます。

OCR というと、一見目新しい機能ではないかもしれません。しかし、日本企業における DX は、依然として、紙のアナログデータをどうデジタル化するかという壁がまだまだ立ちはだかっています。企業が DX のスタートラインに立つ一歩目として、このロボパットの文字入力アシスト機能は、使い勝手が良く、高い読み取り機能を誇り、大変ご好評をいただいております。

二つ目は、右の AI アドバイザー機能です。

これは自動化するための指示書、いわゆるスクリプト作成時のヒントの提示や内容の要約、エラーの解説を行い、初めての方でもロボットを作りやすくするという機能です。これにより、より手軽に現場での DX 推進が可能となりました。

このように、日進月歩でユーザーが自立してロボットを作成できる環境が充実していっています。今後も AI の進化とともにパワーアップしてまいりますので、ぜひご期待くださいませ。



ロボパット AI の事業拡大戦略につきまして、さまざまな提携を進めております。

パートナー制度の拡充や、同業種の中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。この提携先からは、当社がリーチできない部分を紹介というかたちで協業していただいております。

具体的な提携事例を申し上げますと、上の段にございますように、鹿児島銀行様との提携があります。鹿児島銀行の各支店の取引先企業で、DX のニーズがあるという企業を、われわれにご紹介をいただくというかたちの提携です。こうして、銀行と一体になって地域の企業様の DX 推進活動を行っており、より地域密着型での展開ができております。また、鹿児島銀行以外においても、各地方銀行との提携も進んできておりますので、この展開をさらに広げてまいります。

こうしたさまざまなルートからのロボパット AI の情報提供を展開中であり、パートナー企業様との連携もより強固になって進捗をしているところです。今後の展開にもご期待いただければと思います。



そして最後に、新商品「ロボパット AI Agent Studio」の提供開始についてご説明をいたします。

こちらは、東証プライム上場の PKSHA Technology 社と共同開発した、ロボパットの新シリーズ商品です。AI と RPA の役割分担によって、コストの最適化を図りつつ、業務を自動化できる AI エージェントになります。

特徴は大きく三つあります。

一つ目は、ロボパット AI との連携です。AI には、必要な情報と処理だけを渡すという構成にすることによって、機密情報へのアクセスを抑えることができますので、情報管理の面でも安心してお使いいただくことができます。

二つ目は、AI と RPA の役割分担によるコストの最適化です。これは、全てを AI に任せるのではなく、AI が得意な領域と、RPA が得意な領域を使い分けます。これによって、昨今、社会で重要な課題となってきている AI のトークンコストの高騰を抑えることができます。

三つ目は、先ほどお伝えした PKSHA Technology 社のコア技術を採用しているというところです。これまで PKSHA Technology 社が、エンタープライズ向けに提供し、実装してきた AI のノウハウをベースとして構築されているため、ユーザーがいちから AI エージェントを作成しなくても、初めから自社の業務に高性能な AI エージェントを利用することが可能です。

こちらの利用料金は月額 10 万円からとなっておりまして、この購入金額を上限として、予算内でコントロールをしながら各種機能をご利用いただくことができます。ユーザーアカウント料金は、

1 アカウントあたり月額 800 円です。これらに加え、導入サポートやコンサルティングは無料でご提供しております。

情報保護とコストの両方を意識しながら、安心して業務自動化を進められる環境を提供してまいります。

私からの説明は以上となります。

この後の AI 関連事業につきましては、担当役員の尾上より発表させていただきます。



尾上：ここからは、私、尾上のほうから発表させていただきます。

まず最初に、AI 関連事業に関するトピックスです。

2025 年 10 月より、AI ソリューション事業本部を設立し、AI 関連事業をスタートさせました。「AI OMNI AGENT」のご提供から始まりまして、PMF（プロダクトマーケットフィット）を進めながら、お客様のニーズに応えるかたちで、AI リスクマネジメント研修や AI 組織活用研修、コンサルティングの提供も開始しました。

そして、中国銀行様とビジネスマッチング契約の締結や、AI オーケストレーションツール「Hellas」と提携し、提供を開始しております。

また、進化が早い AI 技術に迅速かつ柔軟に対応して、早期に事業の柱を構築することを目指しまして、AI に特化した社内ベンチャーとして、株式会社 FCE AIx を 2026 年 10 月 1 日に設立いたし

ました。独立した法人格による迅速な意思決定と連携機会の最大化をもって、この AI 事業の立ち上げを進めてまいります。

その FCE AIx 社より、このたび、AI ネイティブ学生や学生起業家と企業とをつなぐ新たなコミュニティ「AIx ONE」を発足したことに関して、この場でご報告させていただきます。



次にこちらは、先ほどご紹介をした二つのトピックスの詳細になります。

まず、中国銀行様とのビジネスマッチング契約です。

中国銀行様と連携し、瀬戸内経済圏を中心とした地域におきまして、AI 活用推進を通した成長支援を、当社の強みである教育と AI の掛け算の力で本格的にサポートいたします。人手不足や生産性向上といった地域企業の課題解決を図り、今後の地域経済の発展につなげてまいります。

次に、AI コミュニティの「AIx ONE」についてです。

学生と企業がともに AI を学び、そして実践し、つながる場として発足しました。AI を使いこなす学生と、AI 活用を進めていきたい企業とをつないでいくようなコミュニティであります。企業には人材・知識・技術へのアクセス、若手 AI 人材には AI の社会実装を経験する機会を提供していきます。

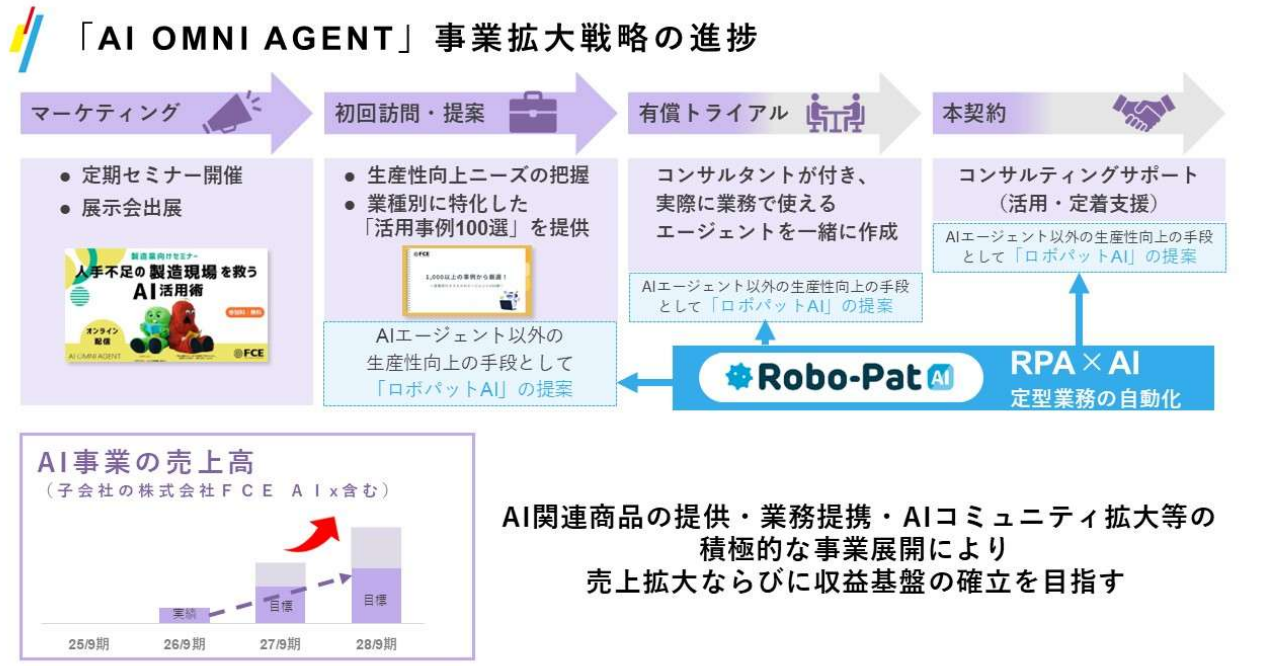
また、学生団体向けの AI 学習プラットフォーム「FCE AIx ONE Learning」も併せて提供しています。こちらは、既存の Smart Boarding を学生団体向けにカスタマイズしたサービスというかたちになっております。Smart Boarding につきましては、このあとご説明をさせていただきます。



次に AI 関連事業の主軸となっております「AI OMNI AGENT」についてご説明をさせていただきます。

AI OMNI AGENT は、複数の LLM を統合し、その企業の生産性を加速させていくような AI プラットフォームサービスであります。収益に関しては、月額の利用料をベースとしたストック型のモデルとなっています。

下のほうに、サービスの特徴や選ばれる四つの理由を示しておりますけれども、特にロボパットと同様に、ツール提供というかたちだけではなくて、組織風土づくりまで手厚くサポートするという部分が当社の強みだと考えています。



AI関連商品の提供・業務提携・AIコミュニティ拡大等の積極的な事業展開により売上拡大ならびに収益基盤の確立を目指す

© 2026 FCE Inc.

現在の事業進捗と営業プロセスについて、ご説明いたします。

営業プロセスにおいては、こちらにあるとおり、4 ステップで進行しておりまして、現在は有償トライアルというところのフェーズから契約獲得が本格化しております。

当社の強みは、先ほども触れましたけれども、専任コンサルタントによる AI エージェント作成の伴走支援でありまして、これが他社とも大きな差別化になっていると考えています。単なるツールの提供だけではなくて、ツールとリテラシー教育の掛け算で、われわれは差別化を図ってまいります。

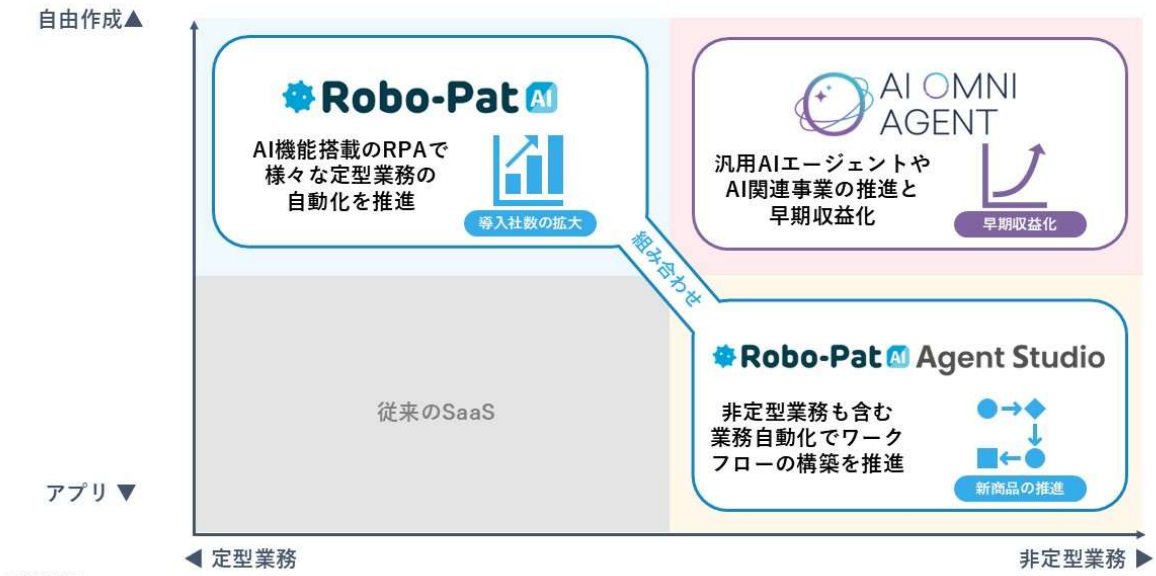
さらに、収益拡大に向けた二つの戦略を推進しております。

クロスセルの強化で、相談を通じて見えた業務の課題に対してはロボパット AI をご提案して、DX 事業全体の顧客基盤を広げています。

そして AI 研修の展開です。ツールの提供だけではなくて、組織のリテラシー向上を図る研修をセットで販売・提供することによって、一過性の学びで終わらせずに、お客様が成果をきちんと出せるまでご支援をしてまいります。

左下のグラフにつきましては、AI 事業の売上高の推移計画となっておりますけれども、子会社の FCE AIx も含めた数値になりますが、毎期、売上の拡大を図ってまいります。2027 年 9 月期に関しましては、AI 関連商品の提供や業務提携、AI コミュニティの拡大など、積極的な事業展開を通じて、収益基盤の早期確立を目指してまいります。

DX推進事業 ｜ 3製品の今後の戦略



© 2026 FCE Inc.

30

こちらは、FCE の DX 推進事業 3 製品を、業務の性質で整理し、マップにしたものであります。

まず横軸に関しましては、定型業務から非定型業務までの業務の性質を表しておりまして、縦軸は、そ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」の領域から、「自由に作成できる」というカスタマイズ性の高さを表します。

これで整理をしますと、まずロボパット AI は、AI 機能を搭載した RPA として日常的に発生する、繰り返しの定型業務のいわゆるパソコン操作を、このロボットが正確かつ高速に処理します。

次に、ロボパット AI Agent Studio に関しては、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 との連携によって定型・非定型の両方の業務をカバーして、自動化の対象範囲を拡大します。ロボパット AI との組み合わせで、顧客が情報保護とコストを意識しながら自動化を進められる環境を提供し、導入・継続利用を後押ししてまいります。

そして AI OMNI AGENT に関しては、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となっております。非定型の業務に対して、ユーザー自身が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まして、実際に AI OMNI AGENT の検討からロボパット AI の検討・導入につながるといったようなシナジーも起こっております。さらなるクロスセルやアップセルの機会を生み出していくことで、DX 推進事業全体の成長を牽引してまいります。



続けて、教育研修事業についての戦略に関しても、私のほうから発表させていただきます。

まず最初に、教育研修事業に関するトピックスです。

左側です。アディッシュ株式会社と資本業務提携を行いました。

アディッシュ社は、カスタマーサクセス支援やソーシャルリスク対策、学校向けのサービスなどを手がけている会社です。

業務提携の内容は、主に三つございます。

一つ目は、両社の未重複のお客様に相互紹介を行って、販路を拡大することです。

二つ目は、アディッシュ社が持つ自治体との取引実績とネットワークを活用し、自治体を通じて当社の商材をご提案する機会を生み出していきたいと考えています。

そして三つ目は、研修領域におきまして、お互いの強みを活かして事業成長をご支援してまいります。

本提携によって、両社の顧客基盤やサービス、およびノウハウを相互に活用することによって、教育機関における課題解決ならびに両社の事業成長を目指してまいります。

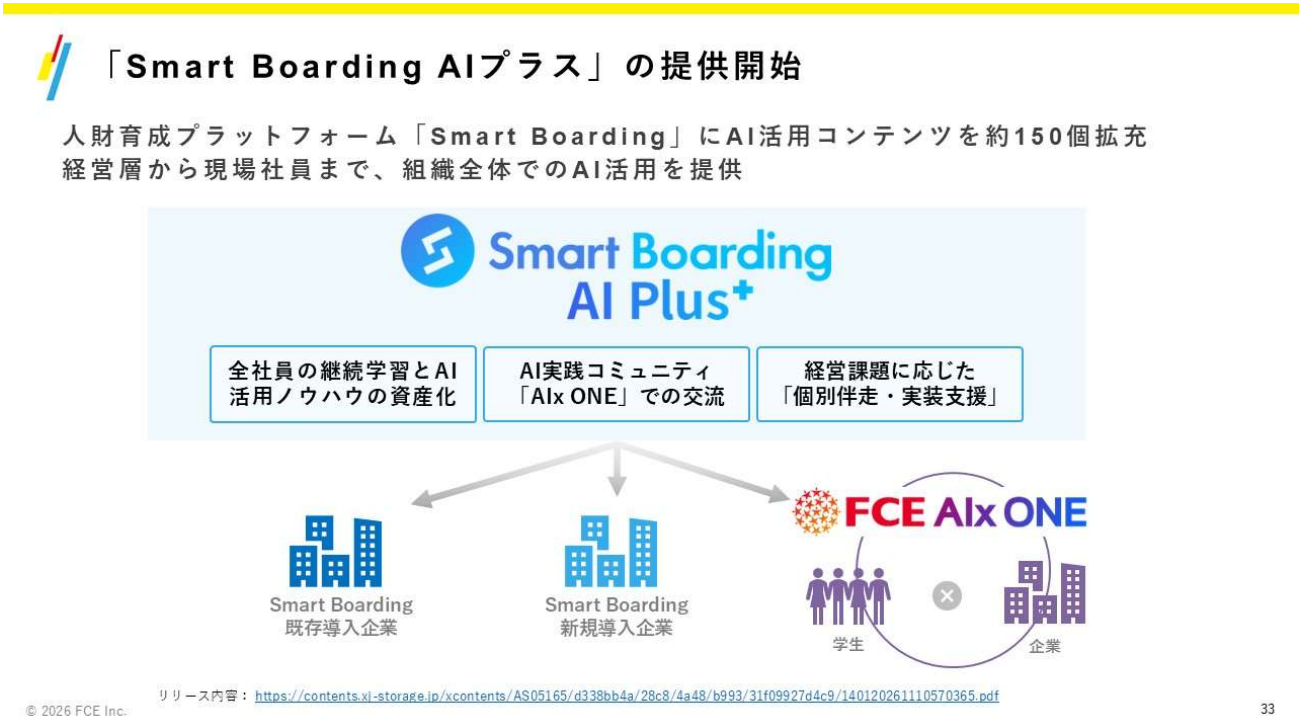
続いて右側です。

こちらも、予告をしておりましたとおり、研修事業で提供しております人財育成プラットフォームの Smart Boarding に AI ロープレ機能の搭載を開始いたしました。

また、コーチ・エィ社の「CoachAmit」のコアエンジンを活用した新しいサービス「FCE AI Coaching」をリリースいたしました。

さらに、適性検査の「ミキワメ AI」を展開するリーディングマーク社とも業務提携を締結しました。

これらのご提供によりまして、より幅広いソリューションでお客様の人財育成・社員教育を支援してまいります。



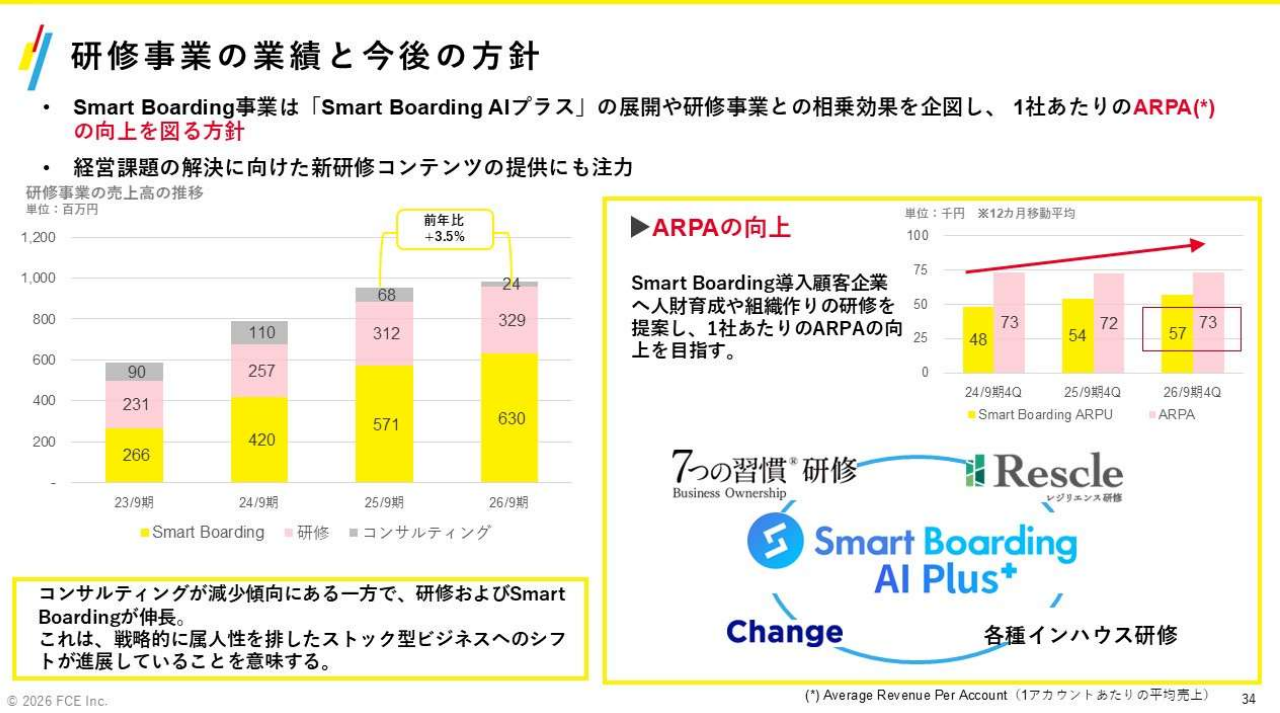
ここで、支援サービスの「Smart Boarding AI プラス」についてご説明をさせていただきます。

Smart Boarding AI プラスは、人財育成プラットフォーム Smart Boarding に AI 活用のコンテンツを拡充し、新しいサービスとして提供を開始いたしました。

Smart Boarding AI プラスでは、全社員が AI を学び続けられる環境を整えるとともに、経営者向けの AI 実践コミュニティであります AIx ONE を通じて、経営者が他社の経営者や AI に強い学生や専門家と一緒になって学んで交流する機会をわれわれがハブとなって提供するものです。また、社員の継続的な学習と経営者の実践を両面から後押しをしまして、個人の努力や能力に依存しないような組織的な AI 活用をご支援してまいります。

今後のサービス拡充といたしましては、経営課題に応じた個別伴走や実装支援のご提供や、新しいサービスのトライアル利用など、企業を支える AI 活用支援を徹底して強化してまいります。

提供先は、オンラインコミュニティ AIx ONE の学生や企業をはじめ、すでに Smart Boarding をご利用中の導入企業様、これから導入される新規企業様において広げてまいります。これによって当社は、AI を通じて生産性の向上や人財育成、新規事業創出をご支援すべく、活動の輪を今後も広げてまいります。



次に、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。

まず左側のグラフにつきましては、研修事業の売上高の推移となっています。

研修事業全体として前年同期比 3.5%増と、着実な成長を続けております。

その内訳を見ますと、グレーで示された部分に関しましてはコンサルティングでありまして、こちらが減少傾向にある一方で、ピンク色の研修や黄色の Smart Boarding が伸びております。これは、属人性を排したストック型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。

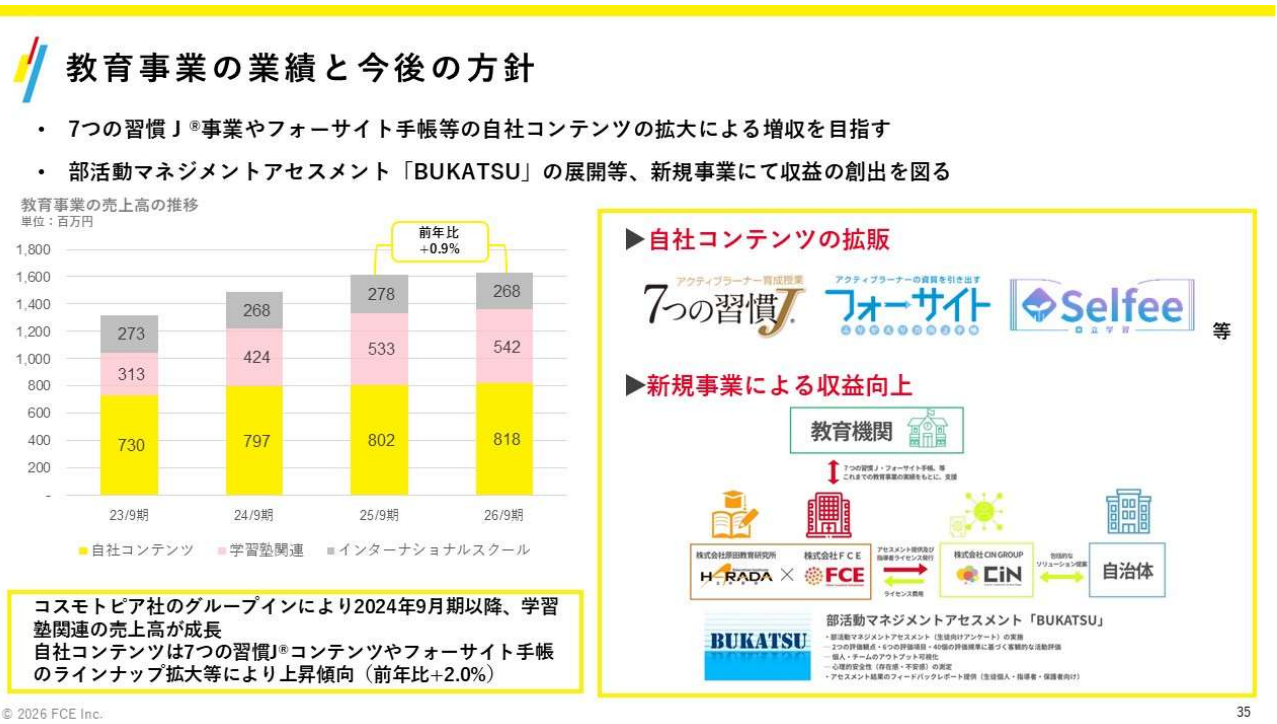
今後の方針としては、ARPA の向上に注力してまいります。

Smart Boarding AI プラスの展開による ARPU の向上や、Smart Boarding 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て提案することで、そのシナジーを生み出していきます。

右上のグラフのとおり、Smart Boarding の ARPU は上昇しております。今後は ARPA の向上を図ってまいります。

また、現代の重要な経営課題である若手の早期離職や休職を防ぐために、心を鍛えるレジリエンス研修の「Rescle」が、新たな研修のコンテンツの提供を開始しております。

このように、お客様の経営課題を深掘りし、そこで見つかったニーズに対して新しいコンテンツを投入し、研修事業のさらなる収益性向上を目指してまいります。



最後に、教育事業の業績と今後の方針についてご説明をさせていただきます。

まず左側のグラフは、教育事業の売上高の推移です。

教育事業全体として、前年同期比 0.9%増となっています。2024 年のコスモトピア社のグループインによって、ピンク色の学習塾関連の売上に関してはこれまで成長してきました。また、黄色い部分が自社コンテンツを表していますけども、この自社コンテンツに関する事業も上昇傾向となっております。

今後の方針といたしましては、二つのポイントに注力してまいります。

一つは自社コンテンツの拡販です。

われわれの主力事業でもあります「７つの習慣Ｊ®」は、2026 年 4 月から、新たに全国で 5 校の私立中高での新規導入がなされました。これは、年間に換算して約 4,000 万円の継続的な売上が期待できるものでありますけれども、次年度はさらに導入校が増加する見込みであります。少子化における学校改革ニーズを背景にして、主に人間性教育を具現化し、行動に落とし込むという点が、カリキュラムとして評価をされておりまして、今、導入校が続々と増えているところであります。

この実績を基盤に新たな教育機会の展開を加速して、一人でも多くの子どもたちに主体性を育む機会を提供してまいります。

また、フォーサイト手帳に関しては、こちらも全国 1,200 校以上が活用する中高生向けのビジネス手帳ですが、2026 年版より、新たに小学校低学年向けの販売に関してもスタートしました。

また、自立学習支援システムの selfee につきましても、今までのスタンドアローンタイプからクラウド型サービスに刷新し、今後においても自社のコンテンツの強化、およびその提供の拡大に力を注いでまいります。

新たな事業による収益の向上で、例えば 7 月に開示をしましたが、教育業界で実績豊富な原田教育研究所様と業務提携を行い、部活動のマネジメントツール「BUKATSU」の共同展開を開始しました。

部活動の地域展開は、現在、全ての自治体の注目テーマでもあります。また、私学におきましても、部活動というのは学校にとって非常に重要なものでありながら、万が一不祥事等々があった場合に、経営的なリスクを同時に併せ持っています。全ての部活動が健全、安全、そして教育的価値が十分に発揮できるようなアセスメントサービスを作り上げていき、普及を図っています。

さらに、自治体向けというところにおきましては、リスキリング教育の実績と行政連携ノウハウを保有しております CIN GROUP 社と業務提携をしておりまして、同社の部活動の受託事業全般に、われわれのアセスメントサービスがセットで含まれているようなかたちで、もうすでに受注もスタートしております。今後におきましても、新たな事業を創造し、利益の創出を図ってまいります。

以上で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、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をさせていただきます。

質問者 [Q]：9 月 30 日の会社分割の開示について質問します。インターナショナル・スクール事業分割の件ですが、どのような経緯で行われたのか。また、事業への影響について改めて教えていただけますでしょうか。

石川 [A]：インターナショナル・スクール事業分割の件ですね。事業譲渡、事業分割についての件のご質問だと理解しました。

私たちが今まで運営してきたインターナショナル・スクールの勝どき校は、立ち上げこそけっこうな苦労があったのですけども、それを乗り越えながら、今は収益的にも非常に高いレベルで安定していた事業でございます。しかしながら、今後校舎を増やしていくという考え方が私どもの中にはないものですから、この事業自体を将来的にどうしようか、というのは、ここ数年の検討事項だったわけです。

そういった中で、東京インターナショナルスクールグループ社が、親会社が変わって、直営主体でやっていくというような方針になった経緯もあって、私たちにこの事業に関しての譲渡をしてもらえないかという働きかけがあり、私たちもかなり時間をかけていろいろ検討してきたわけですけれども、今働いているメンバーの将来的なことも考えたときに、この事業が確実に拡大していくという環境で働いてもらったほうがいいのではないか、ということで、心情的には苦渋の決断をしているわけであります。

事業の影響につきましては、今期の影響額でいうと、売上高で 1 億 3,600 万円、利益で 3,100 万円の事業ですけれども、今期においてはその売却益、そしてそのマイナス分に関しては、既存事業の成長ならびに新事業の立ち上げによってカバーができると確認ができましたので、そういった決断に至っているというのが答えになります。

司会 [M]：石川社長、ありがとうございました。そのほかご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。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、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画面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 月期通期決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただきありがとうございました。

石川 [M]：ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が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。