

2026年9月期第1四半期

決算説明資料



株式会社FCE

2026年2月12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

会社概要

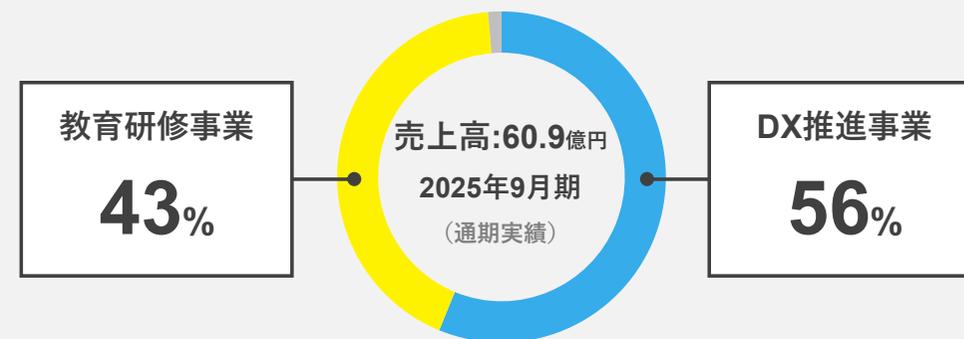
会社名 | 株式会社 FCE 証券コード：9564

設立 | 2017年4月21日
グループ創業2004年2月19日

従業員数 | 280名

※ 2025年12月31日現在

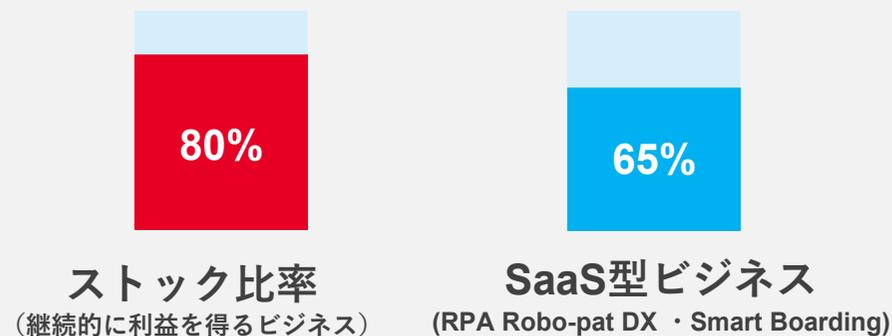
事業ポートフォリオ



主要な事業 (事業セグメント)

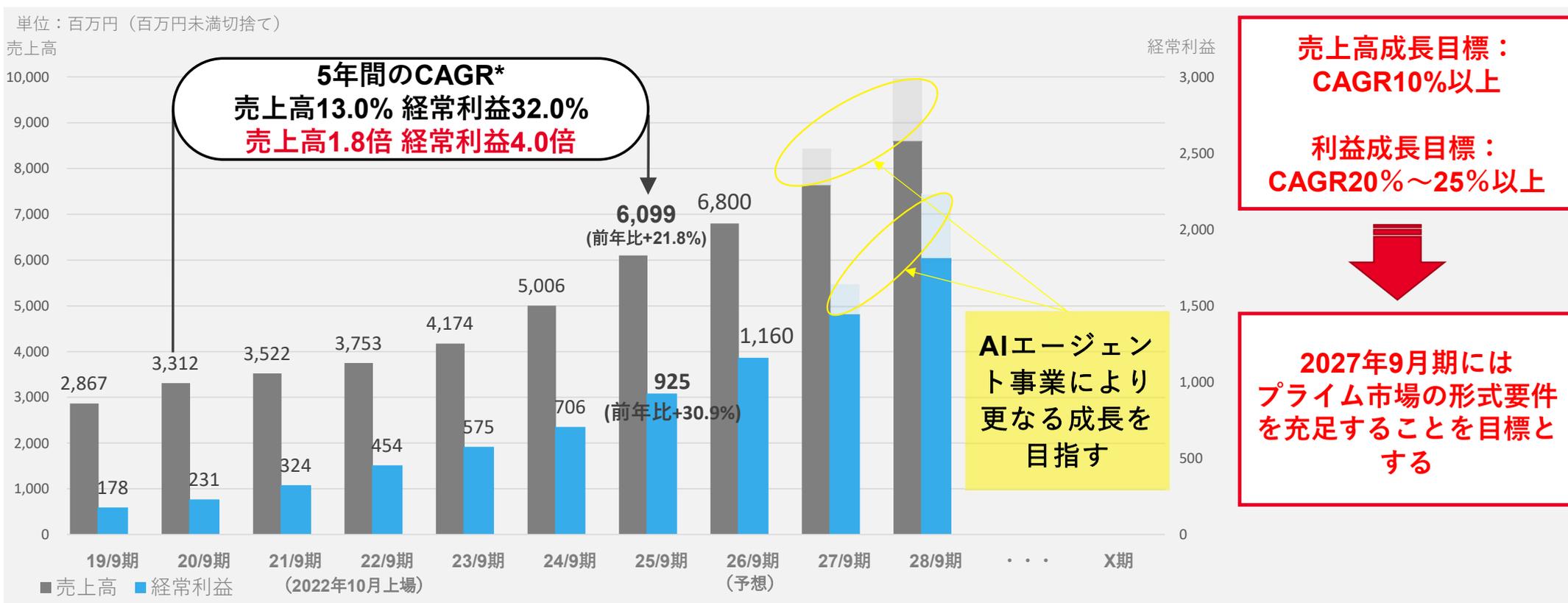


売上構成 (2025年9月期実績 売上高60.9億円の割合)



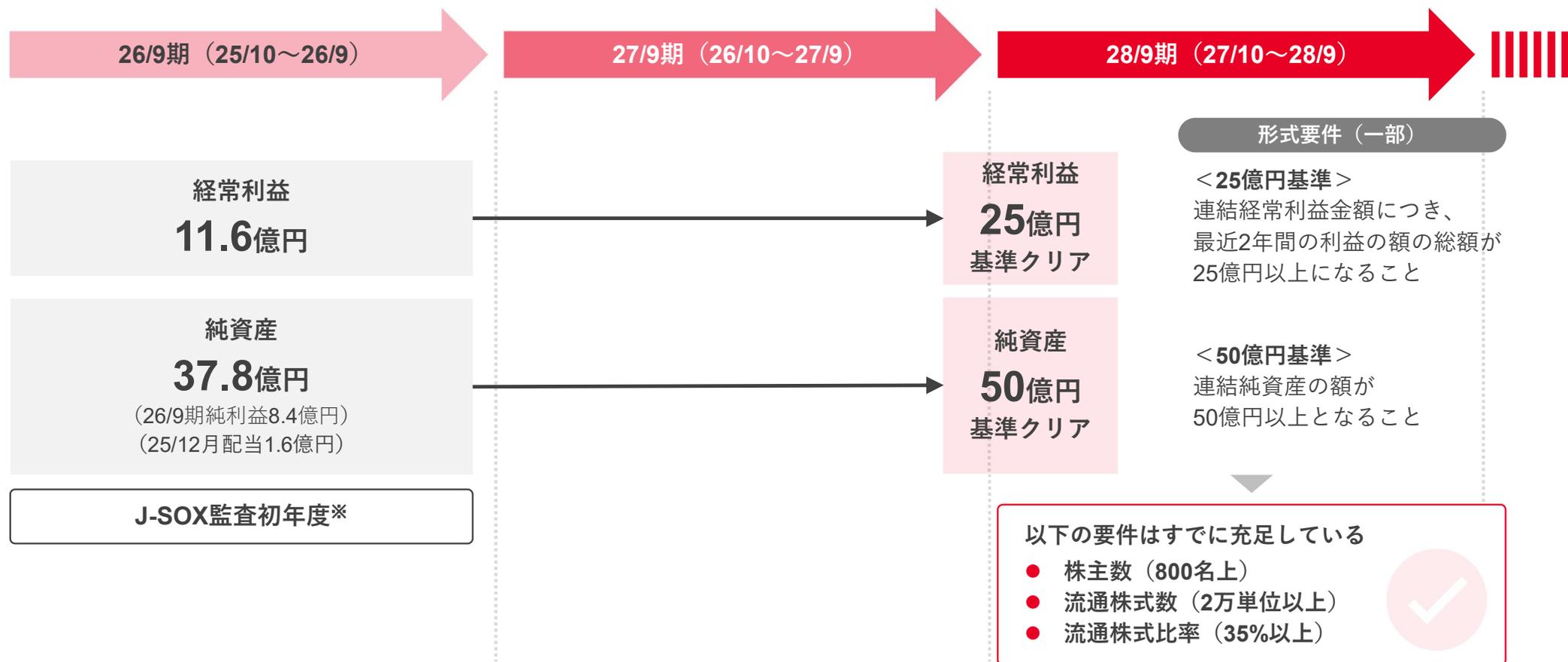
FCEの事業方針①

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。



エグゼクティブ・サマリー①

2026年9月期第1四半期業績

売上高

1,587百万円 (前年比+15.4%) 

経常利益

311百万円 (前年比+21.6%) 

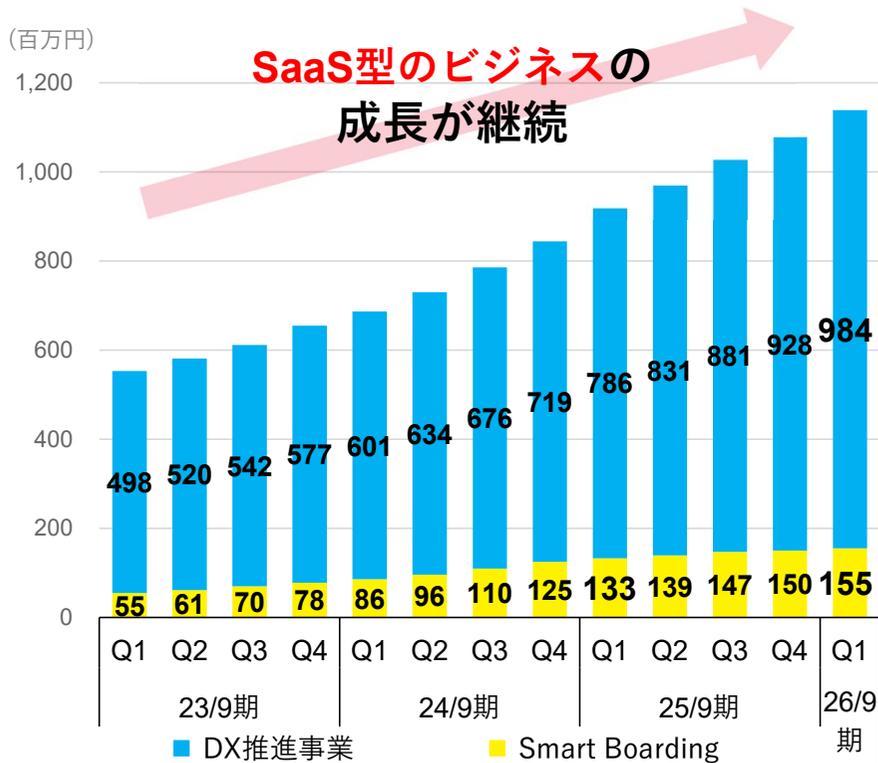
トピックス

- ▶ 業績予想修正 (2026年2月12日開示)
- ▶ 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) (2026年2月12日開示)
- ▶ 「働きがいのある会社ランキング」14年連続ベストカンパニー受賞

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

SaaS型ビジネス四半期推移



DX推進事業 売上高

▶ 四半期売上高 (26/9期Q1)

984 百万円 前年同期比 +25.2%

▶ 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12月末時点で1,935社に到達)
- ✓紹介パートナーの拡大

Smart Boarding 売上高

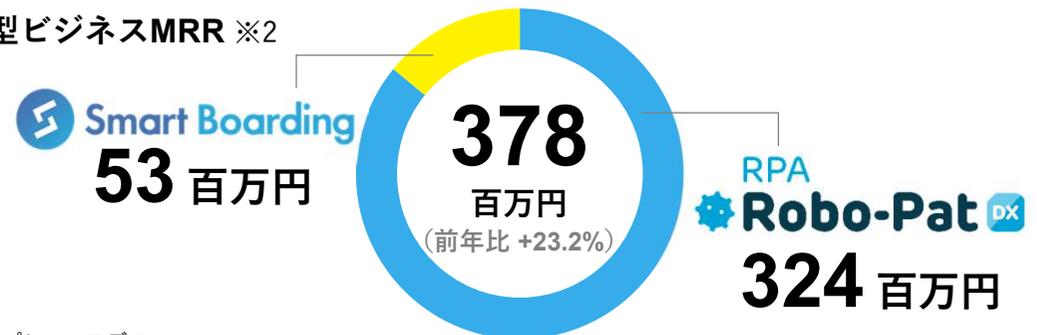
▶ 四半期売上高 (26/9期Q1)

155 百万円 前年同期比 +15.9%

▶ ハイライト

- ✓ 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

SaaS型ビジネスMRR ※2



※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1四半期末時点の毎月繰り返し発生する売上金額



Agenda

- 01 2026年9月期第1四半期（10月-12月）業績・トピックス
- 02 事業および成長戦略：DX推進事業、新規事業（AIエージェント事業）
- 03 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix

2026年9月期 第1四半期 | 決算概要

売上高

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**15.4%**の増収

経常利益

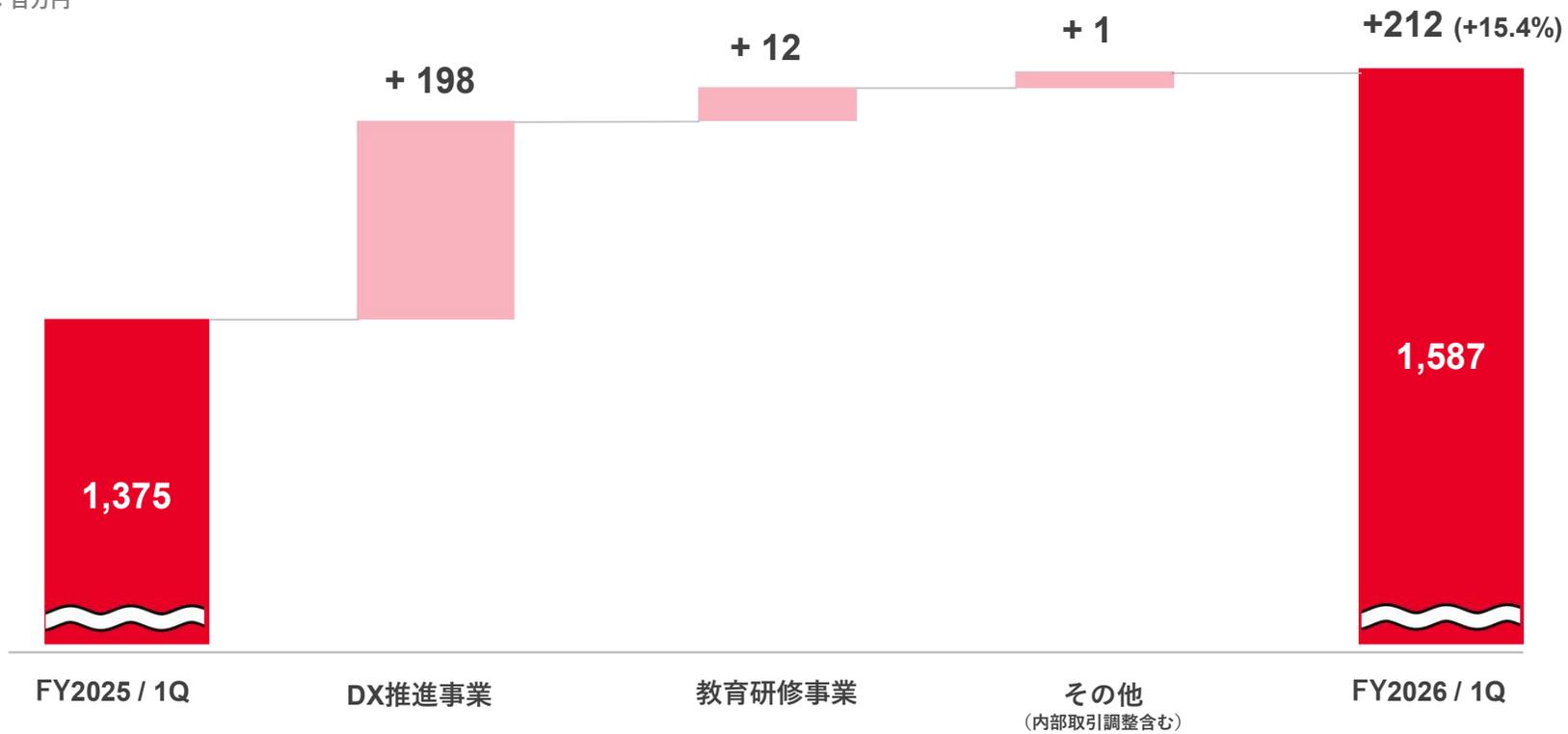
主にSaaS型ビジネスの増収の影響により、前年同期比で**21.6%**の増益

単位：百万円	2025年9月期	2026年9月期 第1四半期		2026年9月期 通期	
	1Q (10-12月)	1Q (10-12月)	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	1,375	1,587	+212 (+15.4%)	6,800	23.3%
営業利益	248	302	+53 (+21.4%)	1,130	26.7%
経常利益	255	311	+55 (+21.6%)	1,160	26.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	175	230	+55 (+31.4%)	865	26.6%
EBITDA※	268	325	+57 (+21.3%)	1,203	27.1%
経常利益率	18.6%	19.6%	+1.0%pts	17.1%	-

2026年9月期 第1四半期 | 売上高

DX推進事業を中心に増収を実現

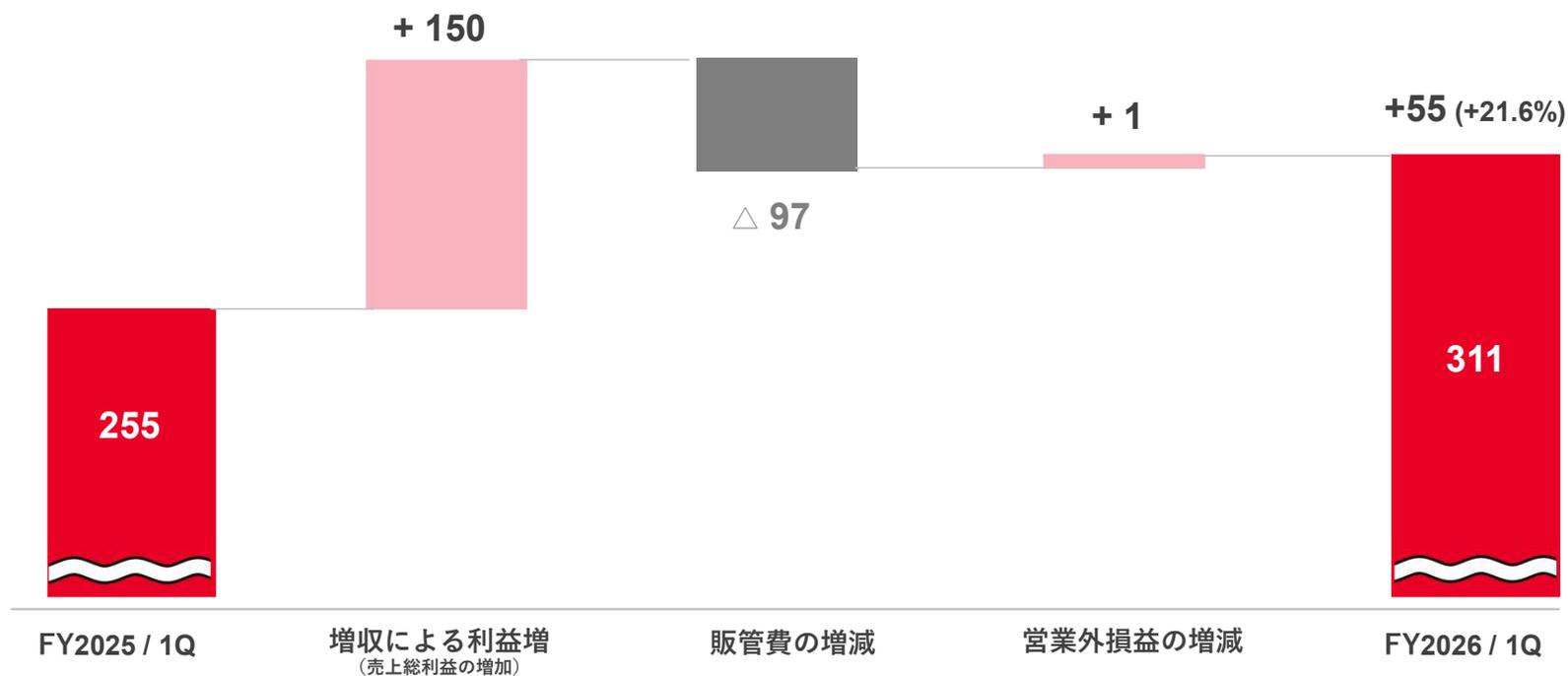
単位：百万円



2026年9月期 第1四半期 | 経常利益

主に増収による利益増により、経常利益全体では増益での着地
販管費の増加は主にSaaS型ビジネスの人員増や新規事業投資（人件費）などが挙げられるが、全体としては、増収幅以上の増益率となっている。

単位：百万円



バランスシートの概況

単位：百万円	2025年9月末	2025年12月末	増減 (前年度末25/9比)
現金及び預金	3,175	2,803	△371
その他流動資産	761	797	+35
流動資産合計	3,936	3,600	△336
固定資産合計	1,790	1,853	+62
資産合計	5,727	5,453	△273
負債合計	1,928	1,572	△355
株主資本	3,896	3,967	+70
その他純資産項目	△97	△85	+11
純資産合計	3,799	3,881	+82
負債純資産合計	5,727	5,453	△273
自己資本比率	66.3%	71.2%	+4.8% pts

賞与支払や未払金の支払い等もあり、現金及び預金は△371百万円

投資有価証券+34百万円
長期前払費用+31百万円

賞与引当金 △226百万円
未払法人税・未払消費税△122百万円
契約負債 △97百万円など

利益剰余金+65百万円
その他有価証券評価差額金+ 11百万円など

2026年9月期 業績予想の修正

保有株式の一部売却により特別利益を計上したため、当期純利益を上方修正。
 売上高を中心に当初予想以上の推移ではあるが、第2四半期以降の事業進捗を引き続き見極める必要があると判断し、本業の進捗を示す売上高および経常利益の予想は据え置く。

単位：百万円	前回 2025/11/13 発表 2026年9月期	今回 (2026/2/12) 発表 2026年9月期	前回(2025/11/13) 発表比		(参考) 2025年9月期	前年度対比	
	予想	予想	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
売上高	6,800	6,800	-	-	6,099	+700	+11.5%
営業利益	1,130	1,130	-	-	912	+217	+23.9%
経常利益	1,160	1,160	-	-	925	+234	+25.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	840	865	+25	+3.0%	662	+202	+30.5%
1株当たり 当期純利益(円)	38.13	39.21	+1.08	+2.8%	30.17	+9.04	+30.0%

資本コストや株価を意識した経営について（更新）

今後の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、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現状を分析・評価し、向上に向けた今後の取り組み方針について決議（更新）いたしました。（2026年2月12日開示）

現状分析

■資本コストと資本収益性・市場からの評価

評価①

ROE > 資本コストを継続維持
26/9期のROEは上昇し20%超を想定。

評価②

PER・PBRは市場変動影響が強いため参考指標に留める方針とする。

■IR活動

株主還元の充実やIR活動を通じた対話を進め、認知度拡大を更に推進する。

計画と実現に向けた取り組み

■今後の方針

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。

①収益性向上

売上高10%以上、経常利益20~25%以上の成長を每期実現

②株主資本コスト低減

- 事業・業績の予見可能性を高めるIR開示
- 株式の流動性・出来高の継続的改善

③期待成長率向上

- DX推進事業の継続的な成長
- AI関連や新規の事業の立ち上げ

※詳細は、適時開示をご参照下さい。



「働きがいのある会社ランキング※」 14年連続ベストカンパニー受賞



リリース内容：[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000387.000029370.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000387.000029370.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。



Agenda

- 01 2026年9月期第1四半期（10月-12月）業績・トピックス
- 02 事業および成長戦略：DX推進事業、新規事業（AIエージェント事業）
- 03 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix

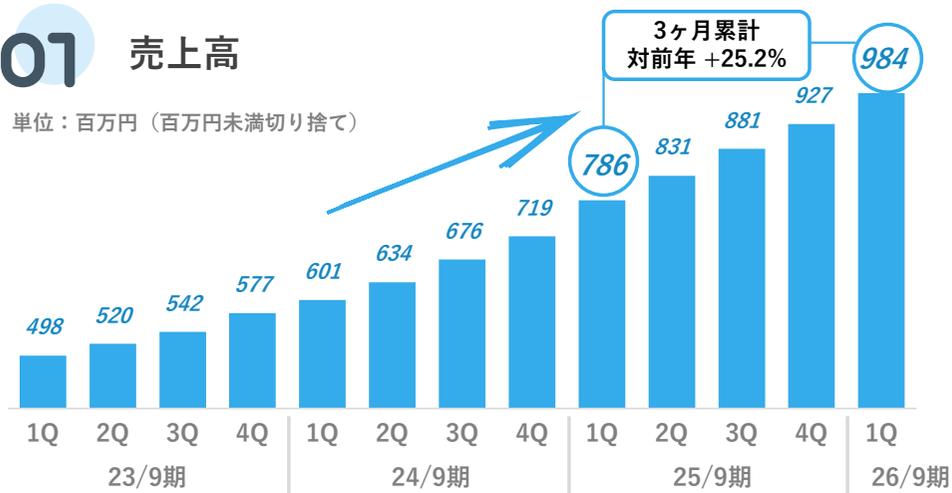
DX推進事業 | 業績と主要KPI

チャーンレート **1%台**



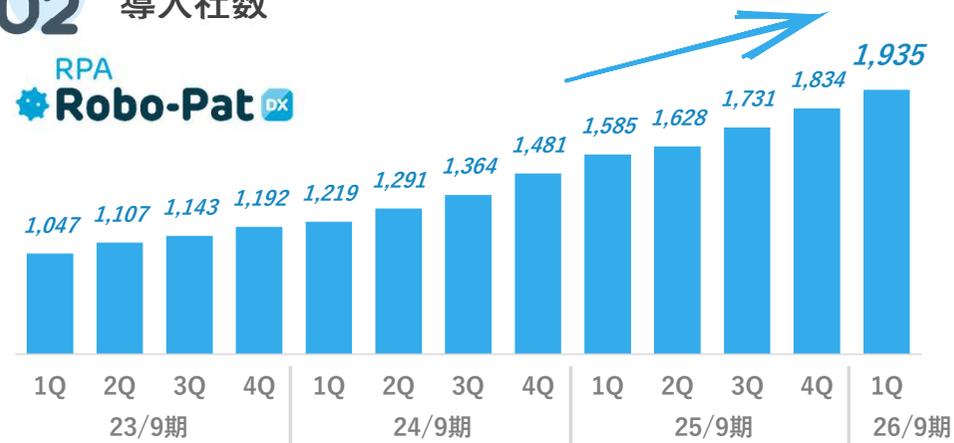
01 売上高

単位：百万円（百万円未満切り捨て）



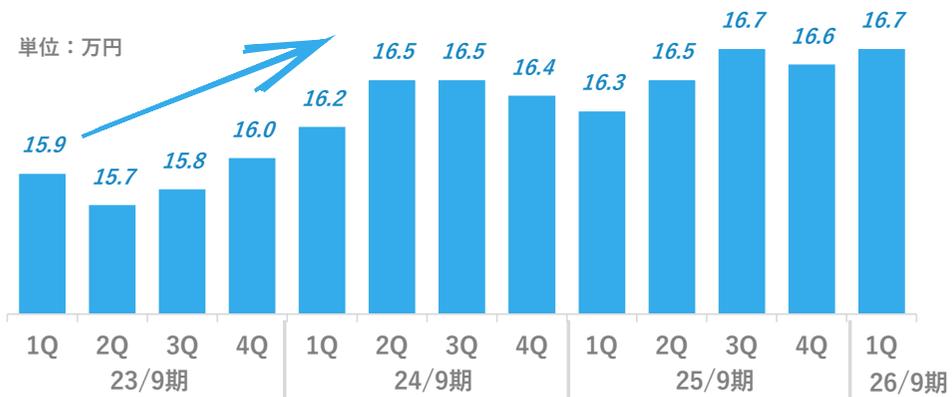
02 導入社数

RPA
Robo-Pat DX

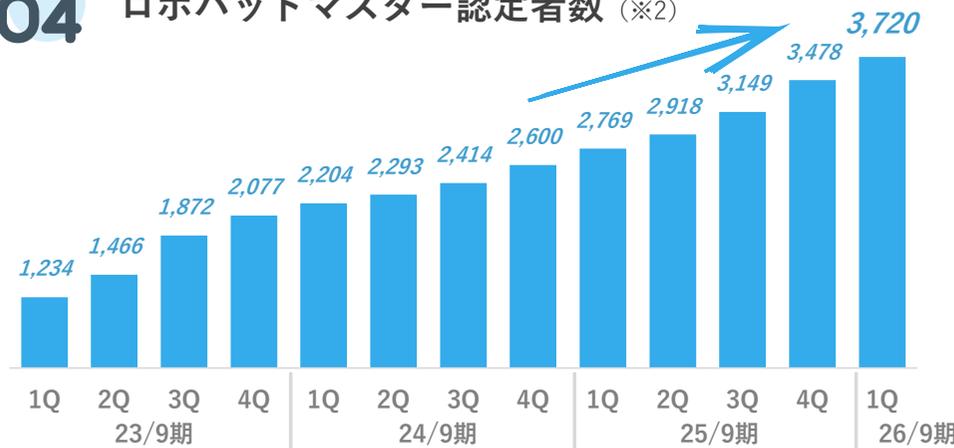


03 ARPU (※1)

単位：万円



04 ロボパットマスター認定者数 (※2)

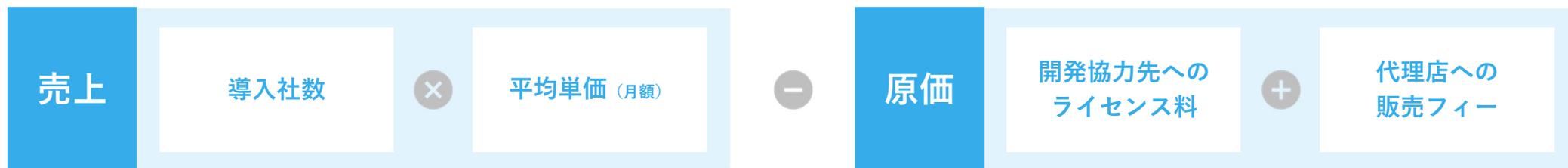


© 2026 FCE Inc. ※1：ARPU（Average Revenue Per User）2026年9月期第1四半期末時点のRPAロボパットDX1導入社あたりの売上平均金額
 ※2：「RPAロボパットDX」を使い導入企業様の社内で「DX」化を促進する認定者

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

フル機能版

ロボットの動作シナリオを作成登録し、実際に作業可能

12万円/月 ※税抜き

実行専用版

フル機能版ライセンスのシナリオは別のPCで実行可能です。

4万円/月 ※税抜き

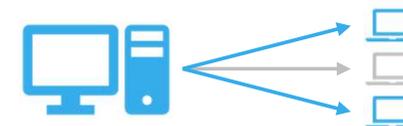
+

導入サポート
コンサルティング

無料

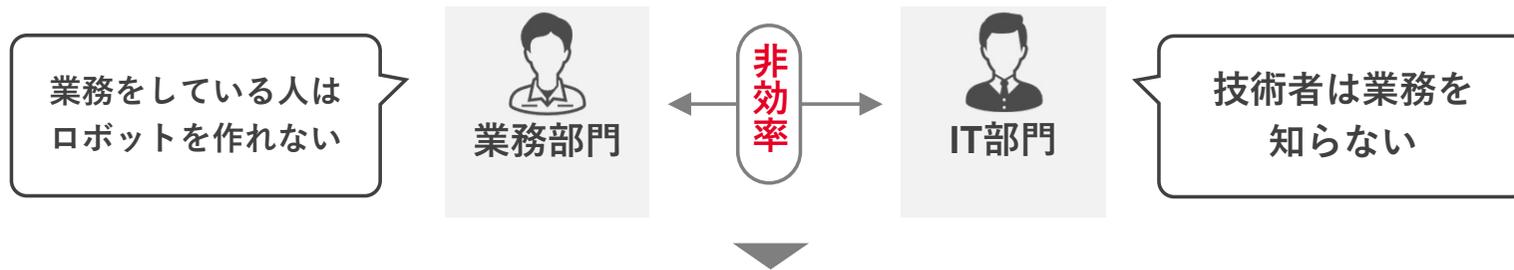
フローティングライセンス

フローティングライセンスは複数のPCでの共有可能なので、離れた場所でも利用できます。また、コスト削減にも貢献します。



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」

商品力

コンサル
ティング力

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

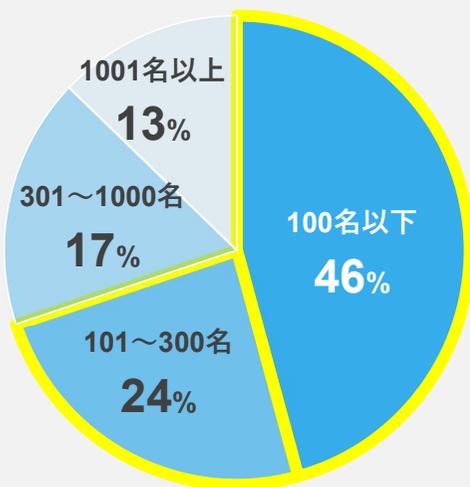
当社のアプローチ



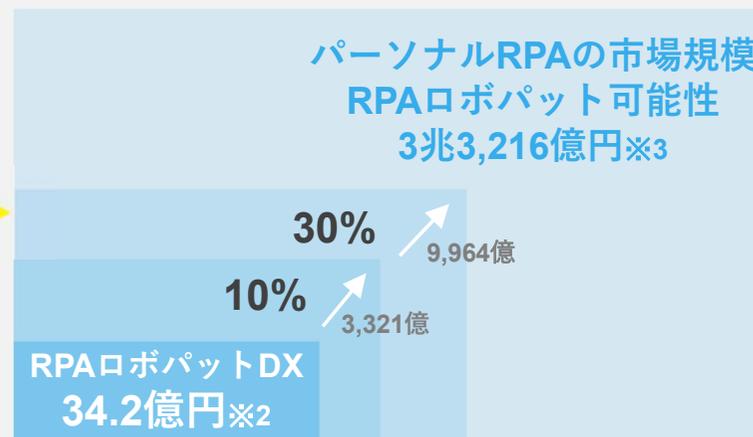
中小企業との実績も豊富なので現場の部署とのやりとりもスムーズに対応可

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。

**RPA
ロボパットDX**



提携先

金融機関	プラットフォーム	企業
<p>鹿児島銀行 (地方銀行)</p>	<p>Eストア Eストア ショップサーバ (ECサイト構築 プラットフォーム)</p>	<p>HIS (旅行業)</p>
<p>四国銀行 (地方銀行)</p>	<p>プラリタウン (SMBCグループ DX支援プラットフォーム)</p>	<p>Kubell (旧 Chatwork株式会社)</p>
<p>あおり創生 パートナーズ (地方銀行関連)</p>	<p>クリーク・ アンド・リバー (DX推進窓口)</p>	<p>ウィルオブ・ ワーク (人材派遣業)</p>
	<p>税理士事務所 (士業)</p>	<p>ヤマダデンキ (小売業)</p>
		<p>Kintone (情報・通信業)</p>

様々なルートからRPAロボパットDXの情報提供を展開中

オープン株式会社※1と業務提携契約を締結

「RPAロボパットDX」「BizRobo! ※2」双方の強みを活かした業務提携契約を締結
RPA市場を牽引する2社で多様化する企業ニーズに対応

業務提携契約



RPA活用の裾野を広げ、日本全体のDX推進に貢献

※1：オープングループ株式会社（東京証券取引所プライム市場上場、証券コード：6572）の子会社。スマートロボット（RPA、AI）を活用した情報処理サービス、コンサルタント事業、アウトソーシング事業、デジタルマーケティング、オンライン広告事業を展開する企業です。

※2：米国Tungsten Automation（旧：Kofax）社が開発したテクノロジーを基盤としながら、日本企業の運用実態に合わせて改善・最適化を重ね、情報システム部門やDX推進部門、また現場の実務担当者を中心となり、全社レベルでの自動化を推進するRPA。2025年12月時点で累計導入社数は3,200社を突破。

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



RPAロボパットDXがAI機能の第一弾
【AI文字入力アシスト】をリリース

RPA×AIで“非定型業務”の
自動化領域を拡大



導入拡大と継続収益強化の成長エンジンへ

リリース5カ月で
400社
1,300名以上
が
利用中

利用者様のコメント



「従来、OCRでは読み取りが困難で手入力に頼らざるを得なかったタイムカード処理が、完全に自動化されました。毎月の入力負荷が大幅に軽減され、業務の効率化を実感しています。」



「国内外からFAXで届く多種多様な形式のインボイス処理に活用しています。日本語と英語が混在する書類も、自動的に日本語へ統一してデータ化されるため、確認作業の精度とスピードが飛躍的に向上しました。」

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

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>

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



※ 平均単価(月額) = 各プランの加重平均

ライセンスの種類 / 月額料金体系

Standard プラン

- ・公式テンプレートが使い放題

初期費用 **40万円**

+

11.7万円/月

ライセンス料/人 **1,100円**

Premium プラン

- ・公式テンプレートが使い放題
- ・オリジナルエージェントが作り放題

初期費用 **50万円**

+

18万円/月

ライセンス料/人 **1,500円**

+

無料

導入サポート
コンサルティング



「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

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

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



セキュリティ

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



成果につなげる
伴走支援

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



「AI OMNI AGENT for Sales」 2026年2月リリース予定

商談準備や新人育成など営業活動を包括的に支援する

「営業特化型AIエージェント」を搭載した営業向けプランをリリースします。

「AI OMNI AGENT for Sales」の想定活用シーン



商談前準備

課題仮説立てから最適な提案まで
自動生成



商談議事録・お礼メール作成

商談の録画データから
議事録、お礼メールまで自動作成



提案資料作成

最適にストーリー立てされた
提案書を自動作成



新人育成強化

商談データを分析し
AIが上司の代わりにフィードバック



戦略立案・報告書作成

過去の営業データを抽出して
戦略を立案し、報告書を作成



社内業務効率化

SFA/CRM入力や書類作成等を
自動化し、営業活動に集中

現場の課題に即した活用により、営業組織における抜本的な業務効率化を実現

 Agenda

- 01 2026年9月期第1四半期（10月-12月）業績・トピックス
- 02 事業および成長戦略：DX推進事業、新規事業（AIエージェント事業）
- 03 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix

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



チャーンレート

1%台※

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

研修・コンサルティング

7つの習慣® 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。

レジリエンス × マッスル
Resilience × Muscle

Rescle レジリエンス 研修

こんな悩みありませんか？

- メンタル不調の社員が多い
- 若手社員の離職が増えた
- レジリエンスを高めたい

企業向けレジリエンス研修 レッスルとは？

レジリエンスは「受け身が取れて“立ち直れる力”を鍛えること」「折れない心」ではなく「何度でも立ち直れる力」を育てる実践型トレーニング

Rescleの point

- 実践的なワークを通じた習慣化
- チームで学ぶことによる連帯感の向上
- 4時間で身につくプログラム

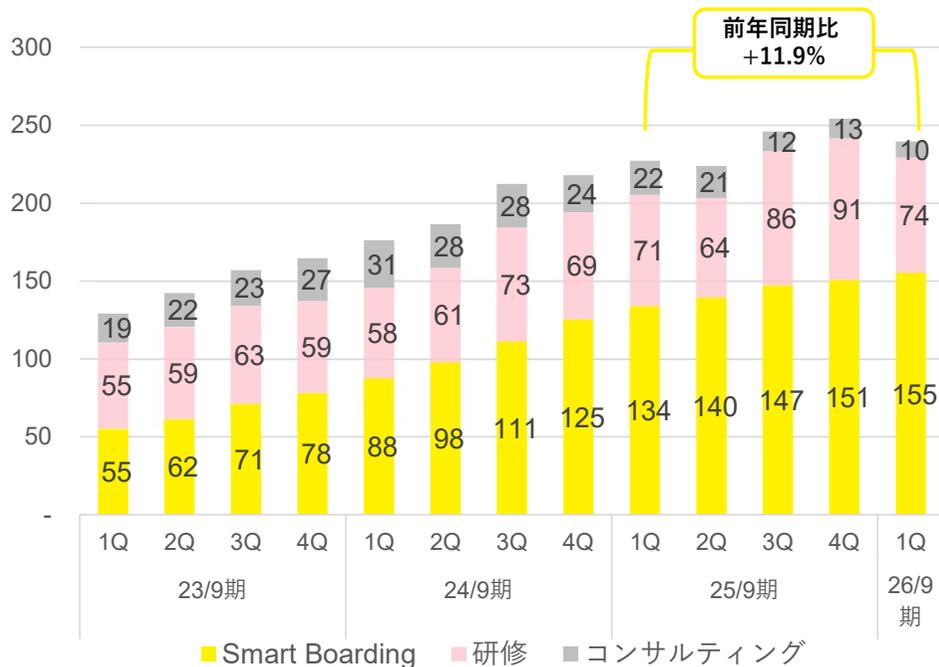
8.7% 研修満足度

95.5% 研修効果

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

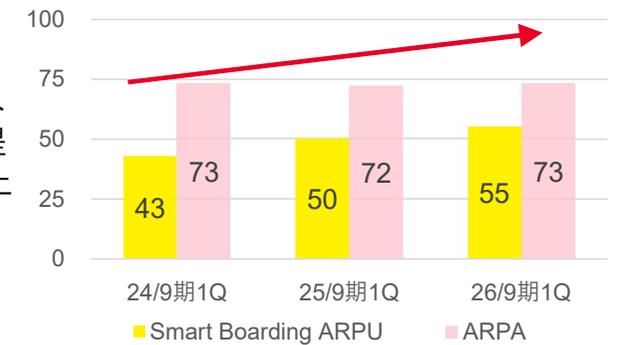
研修事業の売上高の推移
単位：百万円



▶ 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。

単位：千円 ※12カ月移動平均



▶ 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。

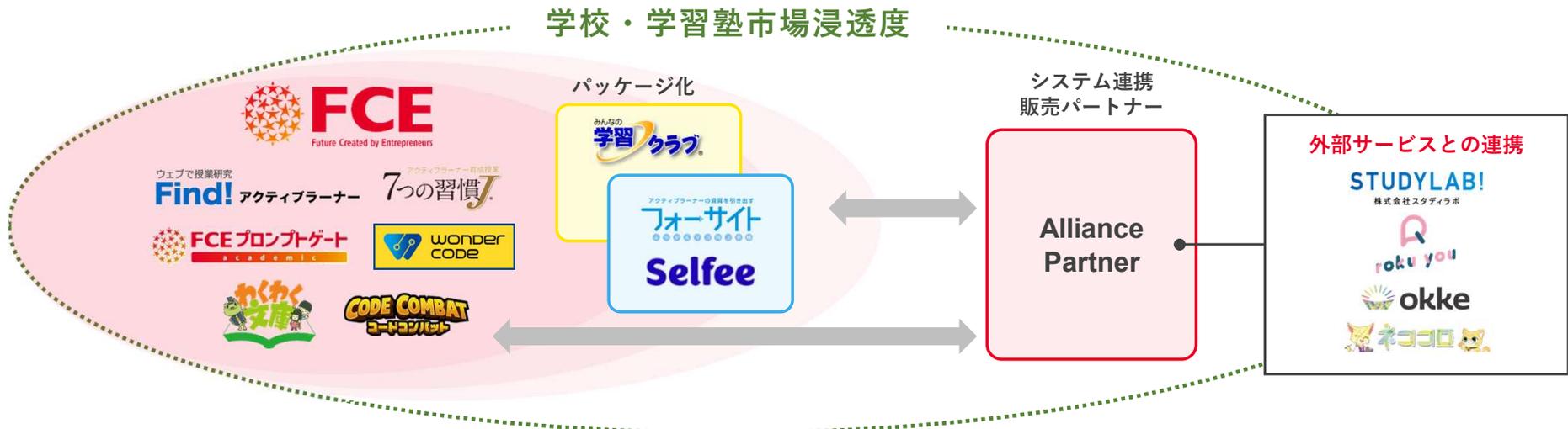


リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000376.000029370.html>

教育事業 | 概要

全国の学校や学習塾の経営支援、子ども向けコンテンツの提供、教育現場のDX化を支援します。

	学校向け	塾向け	教育向け
科目学習		 	
非認知スキル			



教育事業のトピックス

小学校低学年向け「フォーサイトれんらくちょう」 2026年2月5日より提供開始（1冊350円：税込/年）



累計259万人、全国1,200校超で利用される「フォーサイト手帳」に低学年版を新たに投入。

連絡帳型設計により、低学年からの自立的な学習習慣づくりを支援。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000380.000029370.html>

7つの習慣J 新規導入校5校決定



少子化時代を見据え、10年後も選ばれ続ける学校づくりを支援

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。

リリース内容：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000388.000029370.html>



Agenda

- 01 2026年9月期第1四半期（10月-12月）業績・トピックス
- 02 事業および成長戦略：DX推進事業、新規事業（AIエージェント事業）
- 03 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix

FCEとは、

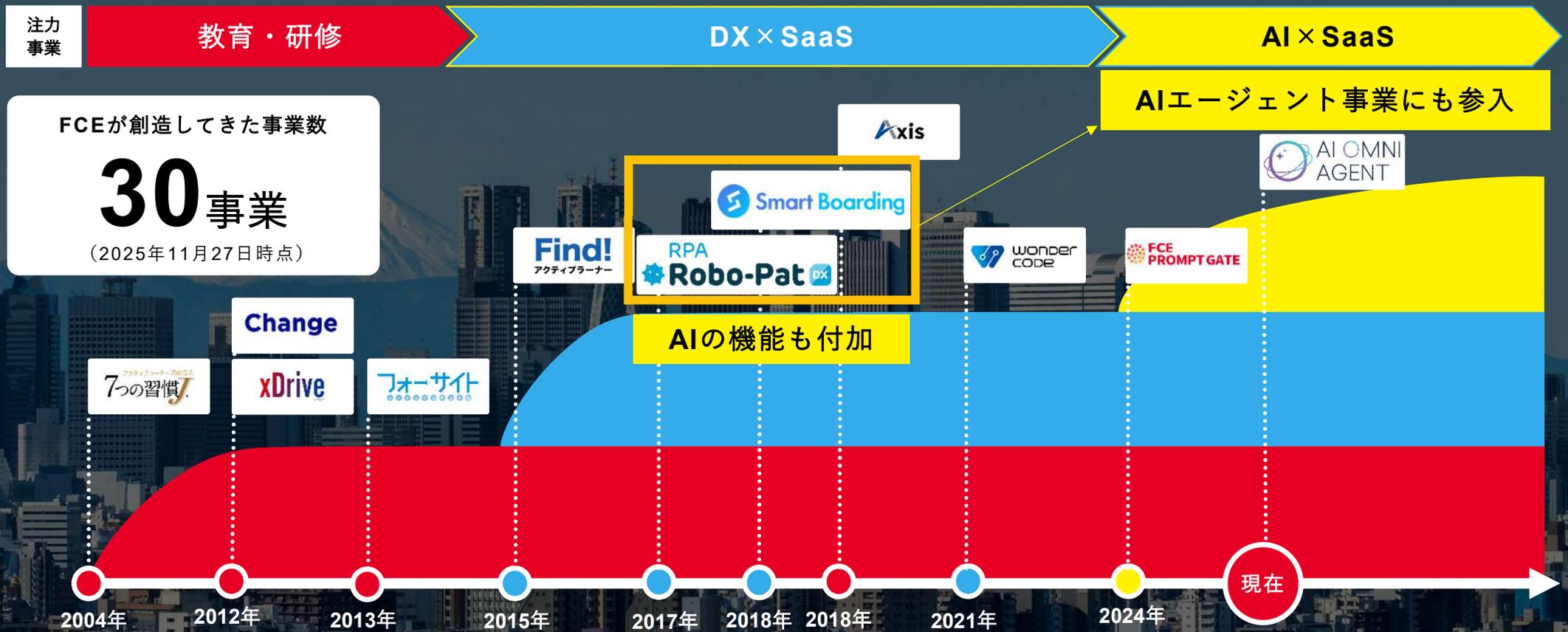
アントレプレナーファーム（企業家集団）

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

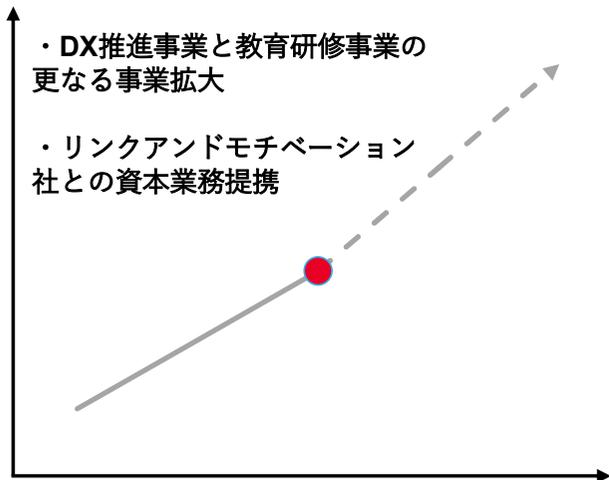


FCEの事業方針

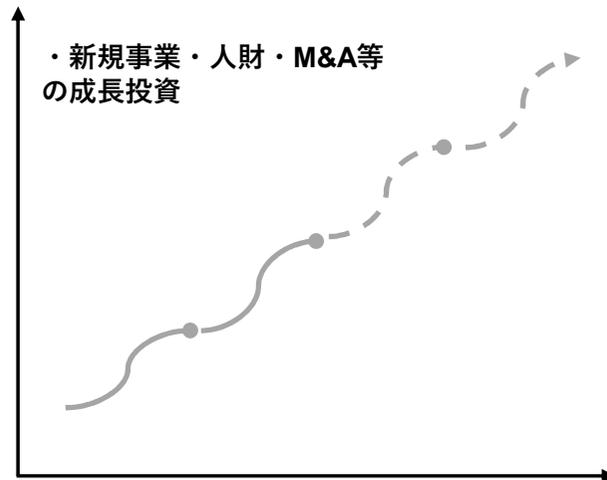
既存事業は引き続き、リンクアンドモチベーション社※との資本業務提携により更なる成長機会を企図。

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。

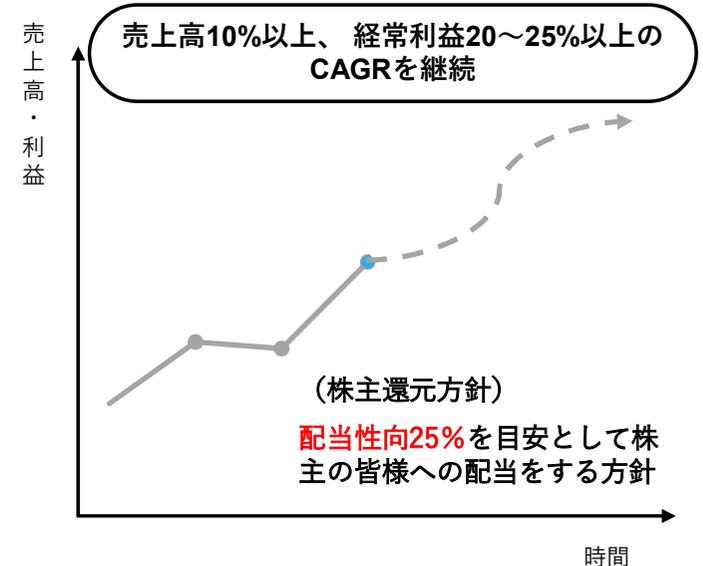
既存事業



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

RPA Robo-Pat DX

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

Smart Boarding

AI人財育成支援、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財を育成、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）

AI OMNI AGENT

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 レジリエンス研修

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（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



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」

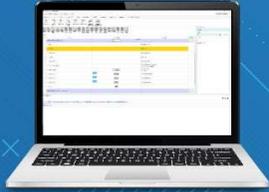
ITreview Best Software in Japan 2024、ITreview Best Software in Japan 2023、
ITreview Best Software in Japan 2022 より

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

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おります。

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。