

2026年9月期第2四半期

決算説明会資料



株式会社 F C E
2026年5月20日
東証スタンダード
証券コード：9564



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

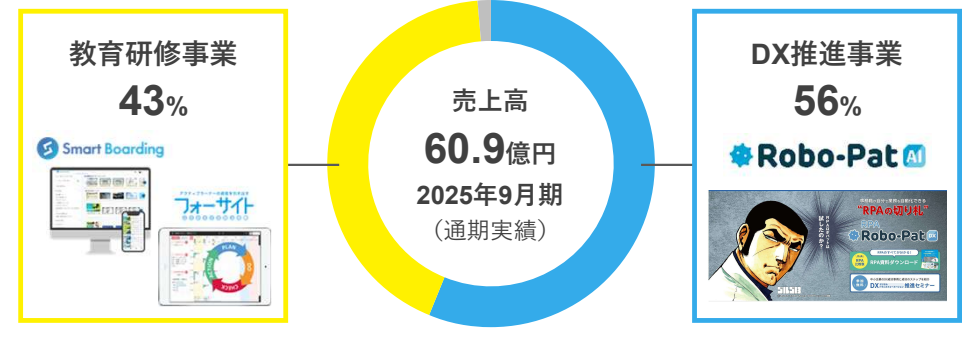
チャレンジあふれる未来をつくる

Mission

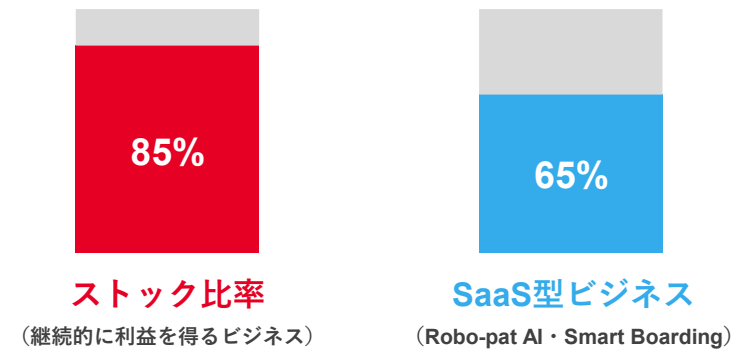


人的資本の最大化に貢献する

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）



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%) 

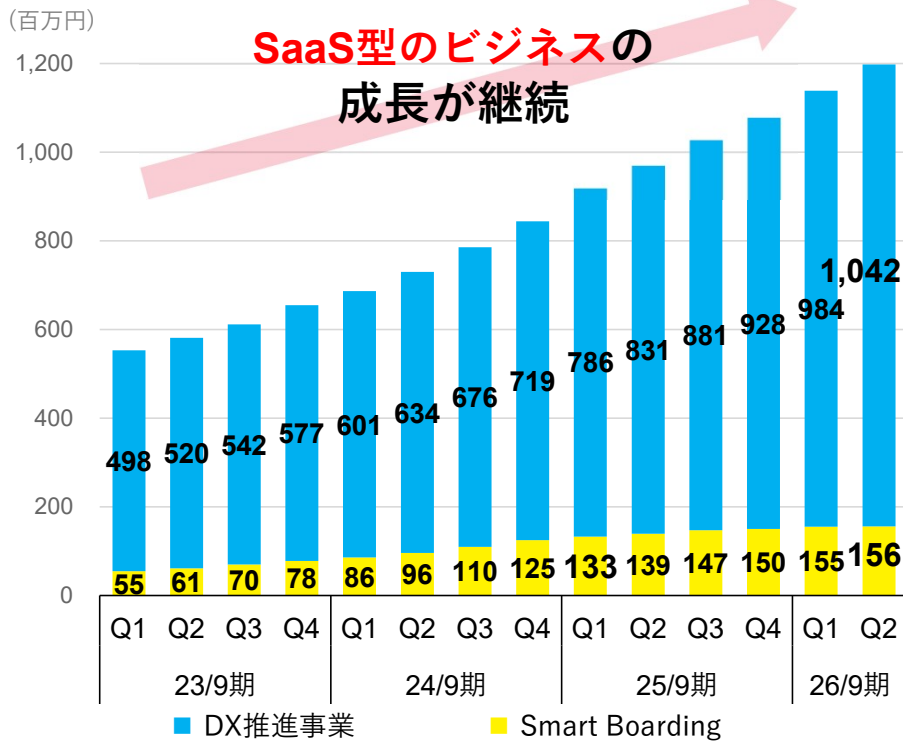
トピックス

- ▶ 「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

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



DX推進事業 売上高

▶ 四半期売上高 (26/9期Q2)
1,042 百万円 **+25.4%** (前年同期比)

▶ ハイライト

- ✓若手社員の早期育成からの活躍もあり、高い成長率を継続
- ✓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3月末時点で2,055社に到達)
- ✓生成AIの普及により市場の追い風

Smart Boarding 売上高

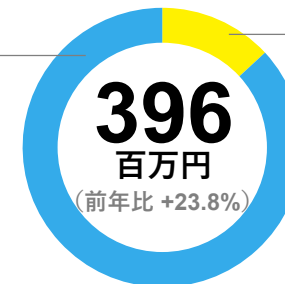
▶ 四半期売上高 (26/9期Q2)
156 百万円 **+12.2%** (前年同期比)

▶ ハイライト

- ✓チャーンレートは引き続き低位水準を維持
- ✓顧客からご要望の多い新しいコンテンツ・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) が向上傾向

SaaS型ビジネスMRR ※2

Robo-Pat AI
344 百万円



Smart Boarding
52 百万円

※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

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。



RPA事業（ロボパットAI）
には追い風

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。



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

【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。



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

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。

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。

AI研修



AI
コンサルティング



AIコーチング





Agenda

- 01 2026年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2026年9月期上期業績と下期に向けて
- 03 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）
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix

トピックス①

全社



「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>

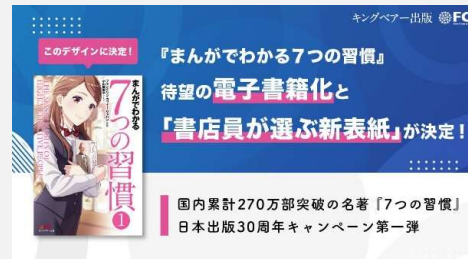


従業員エンゲージメント
(※)が高い企業である
Motivation Companyに
選出されました。

※ 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>

出版事業



『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>

第2弾リリース内容：<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>

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.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/cb3dc6af/b521/4482/98f8/5494e2e496df/140120260428512572.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

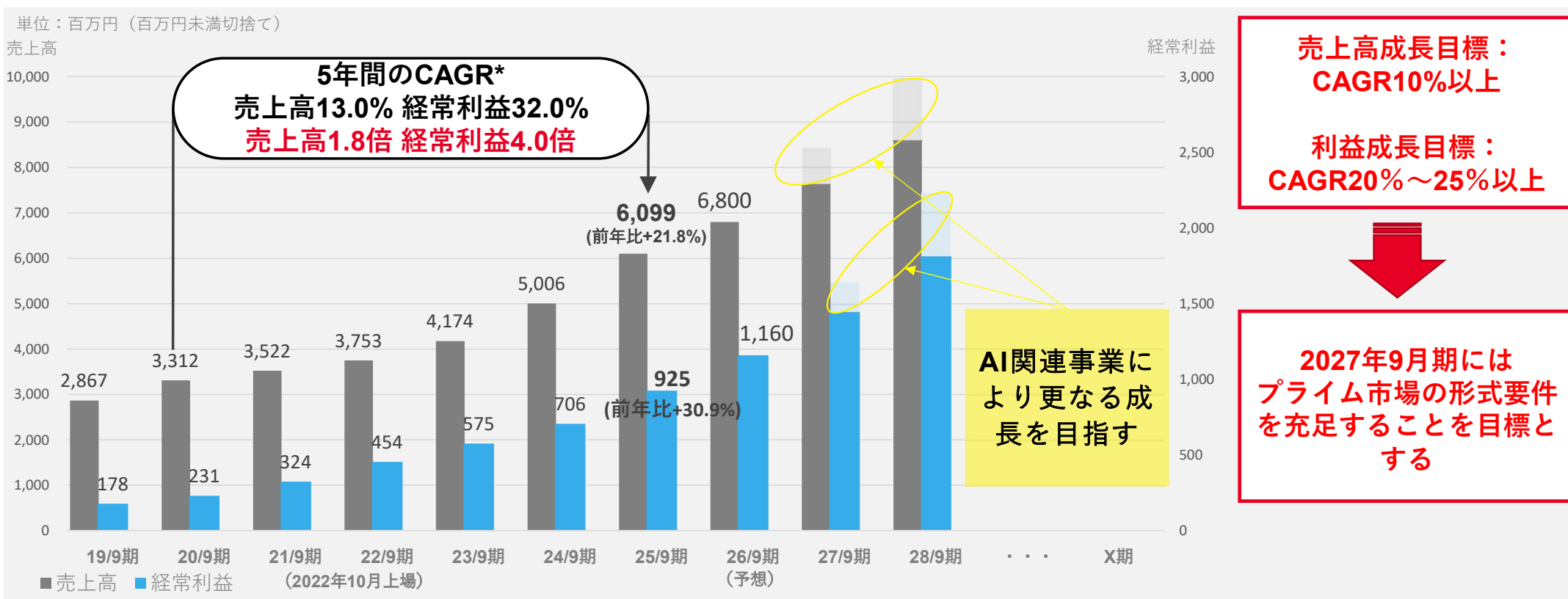
「AI組織活用研修・コンサルティング」の内容

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.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/d6d97354/c4e4/45d5/829c/4965a226398e/140120260513527712.pdf>

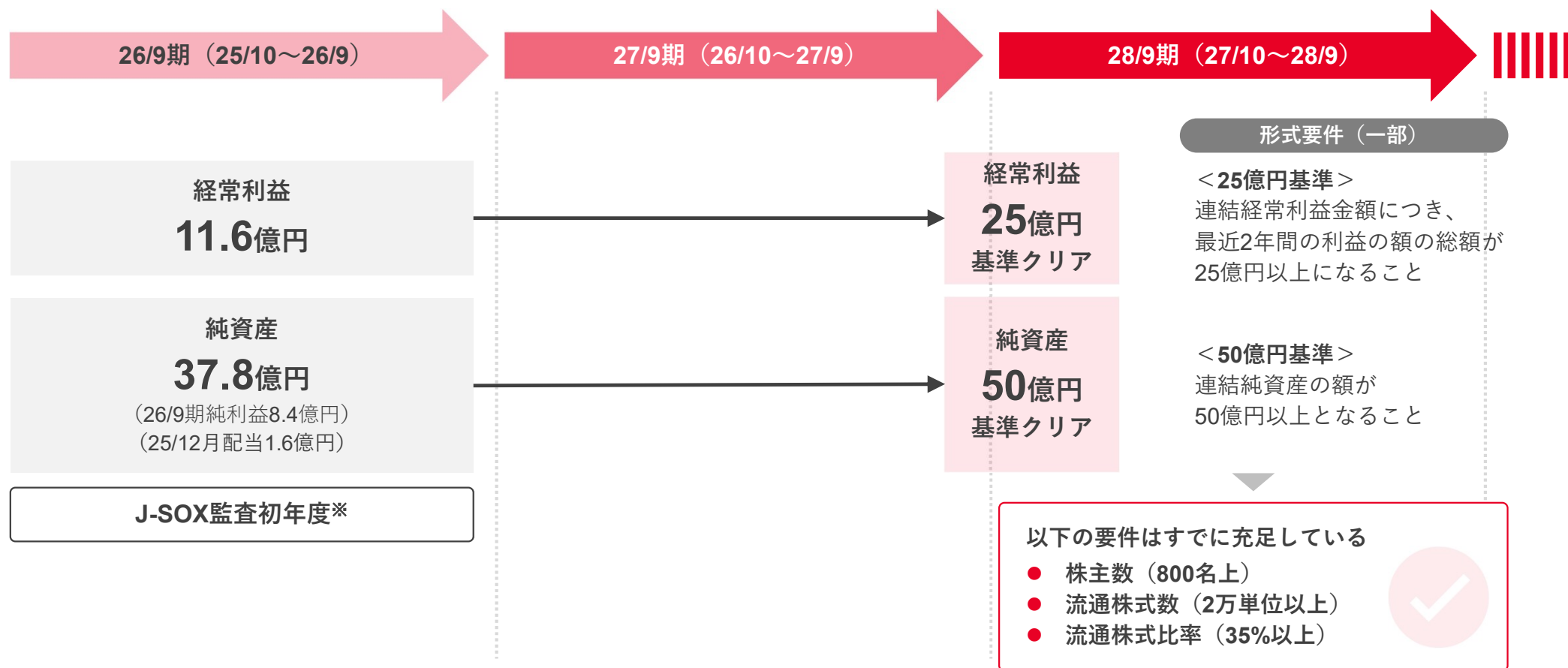
FCEの事業方針①

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。



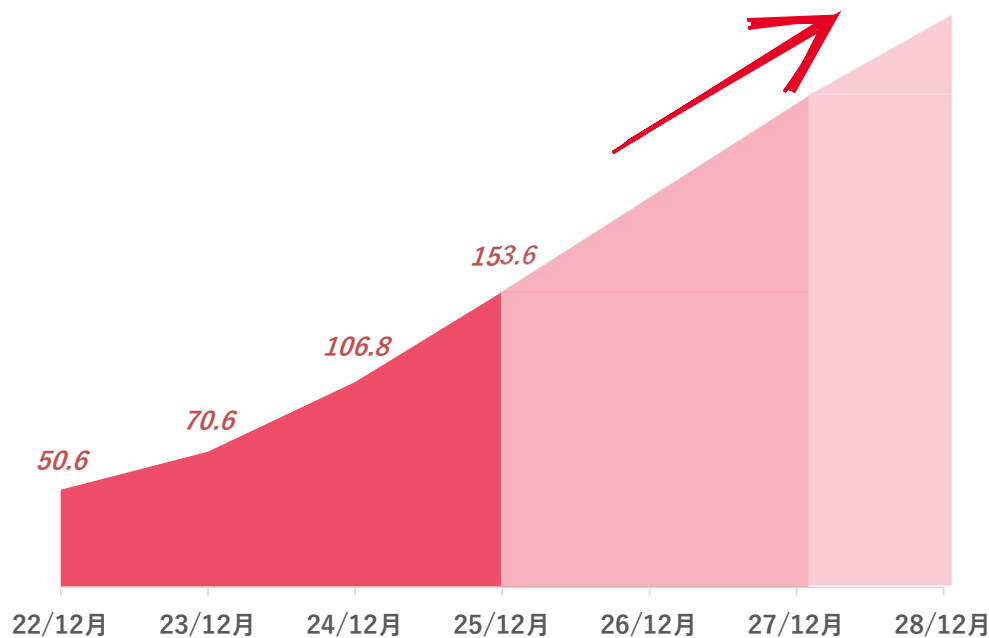
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について：今後の方針

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。

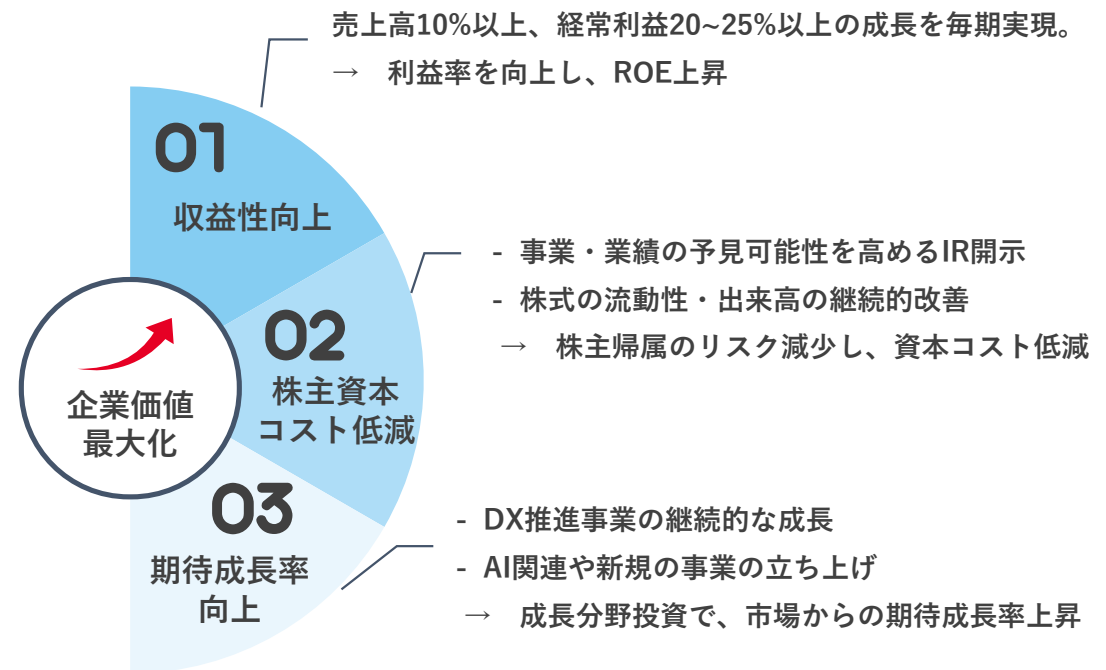
(単位：億円)



※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 FCE 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



$$PBR = ROE \times PER \approx \frac{ROE}{Ke - g}$$

Ke：株主資本コスト g：期待成長率

 Agenda

- 01 2026年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2026年9月期上期業績と下期に向けて
- 03 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）
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix

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%	-

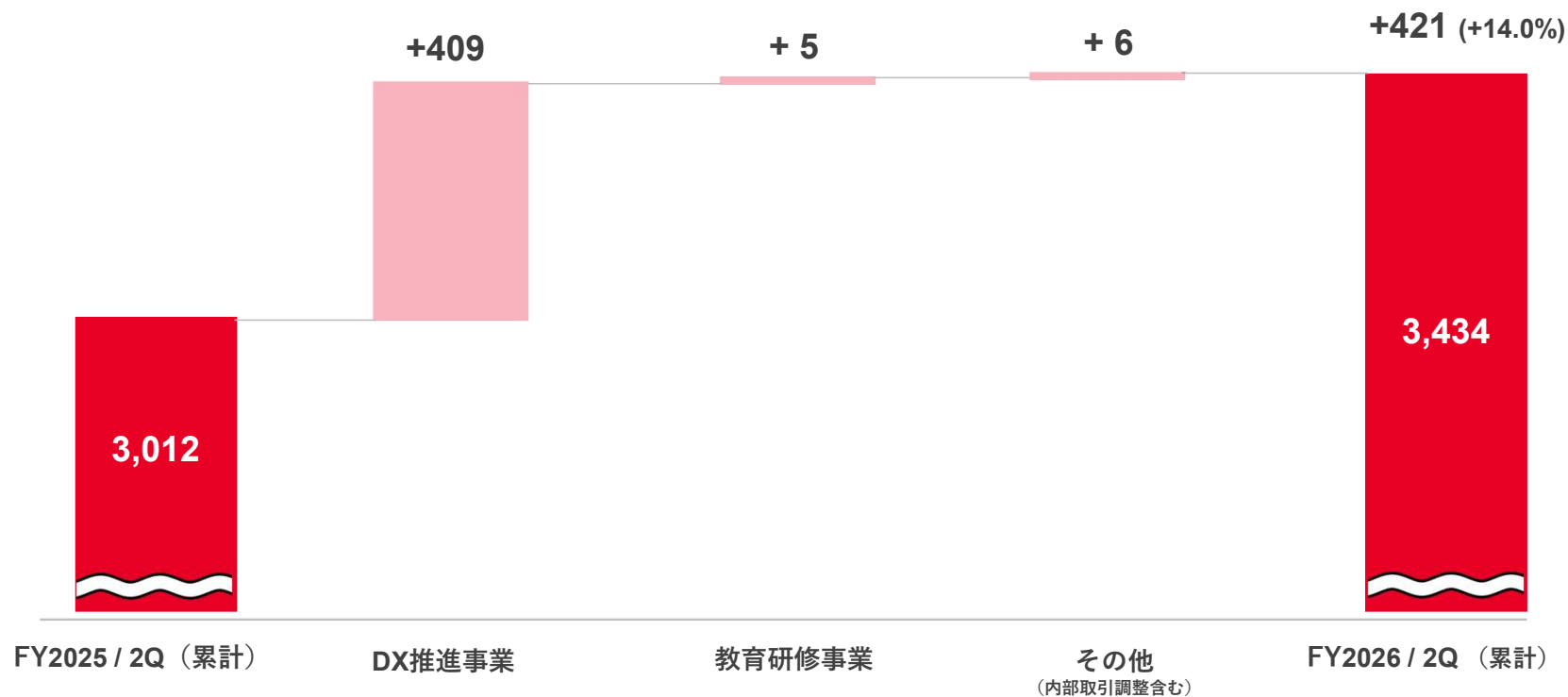
単位：百万円（百万円未満切捨て）

※ 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）

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

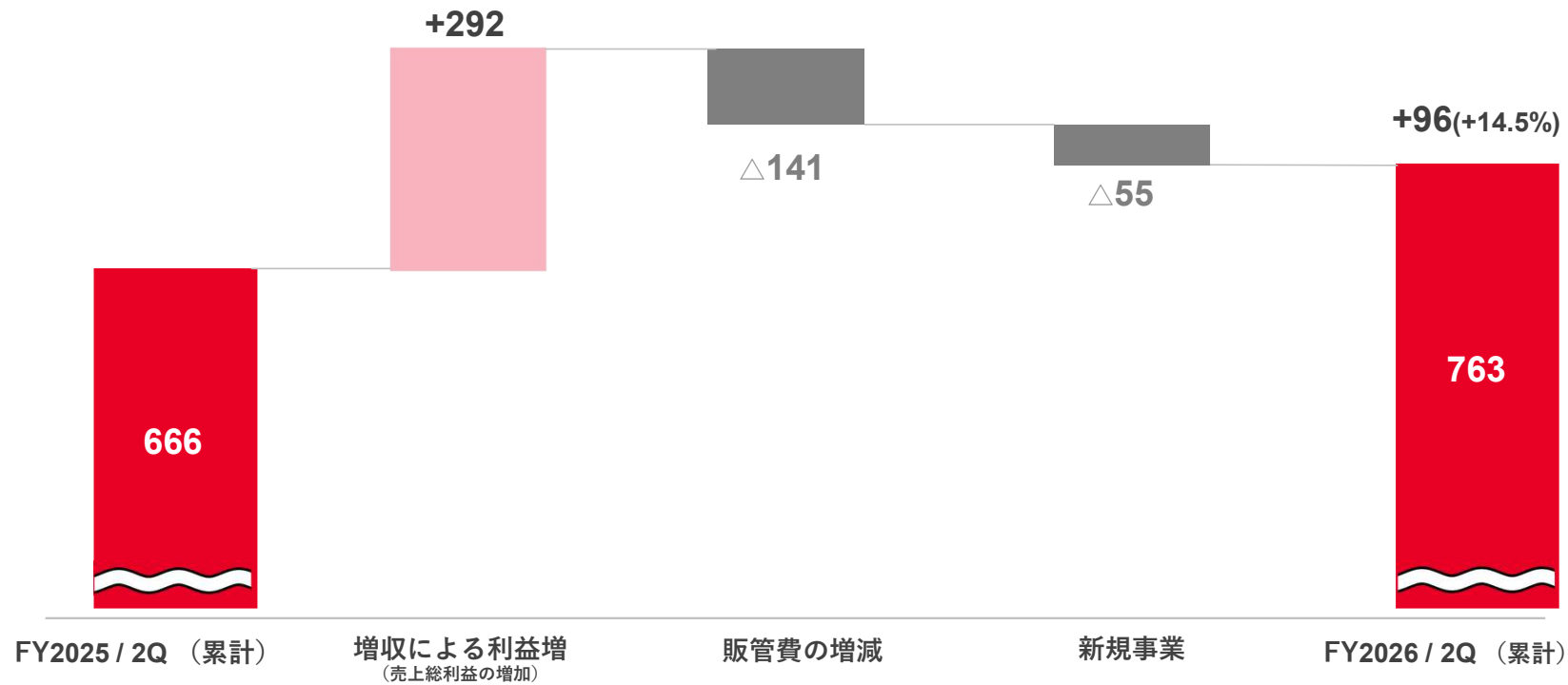
単位：百万円



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

単位：百万円





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

Robo-Pat AI

商品力強化①

【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

商品力強化②

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

Smart Boarding

研修事業との相乗効果を企図

導入先企業へ研修を提供、1社あたりのARPA(*)の向上を図る

成長投資（新規事業）

AI OMNI AGENT

事業の早期立ち上げ

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

「AI研修・コンサルティング」

AI研修の立ち上げ

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

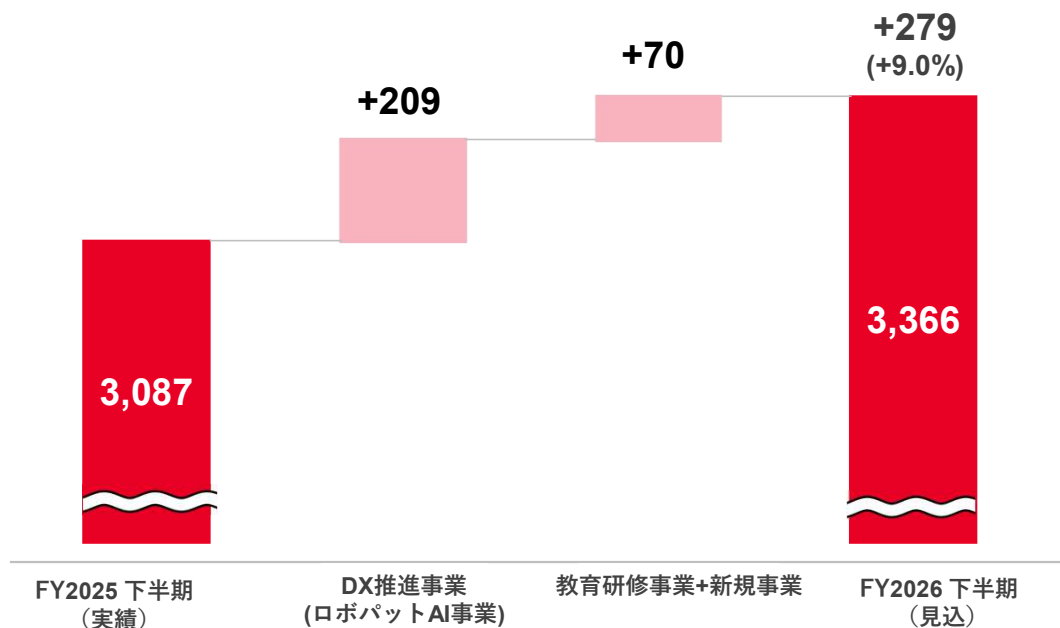
Rescle レジリエンス研修

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
2026年よりパートナー企業募集を開始、展開の加速を図る

2026年9月期 下期 | 売上高の見込み

単位：百万円



数値前提

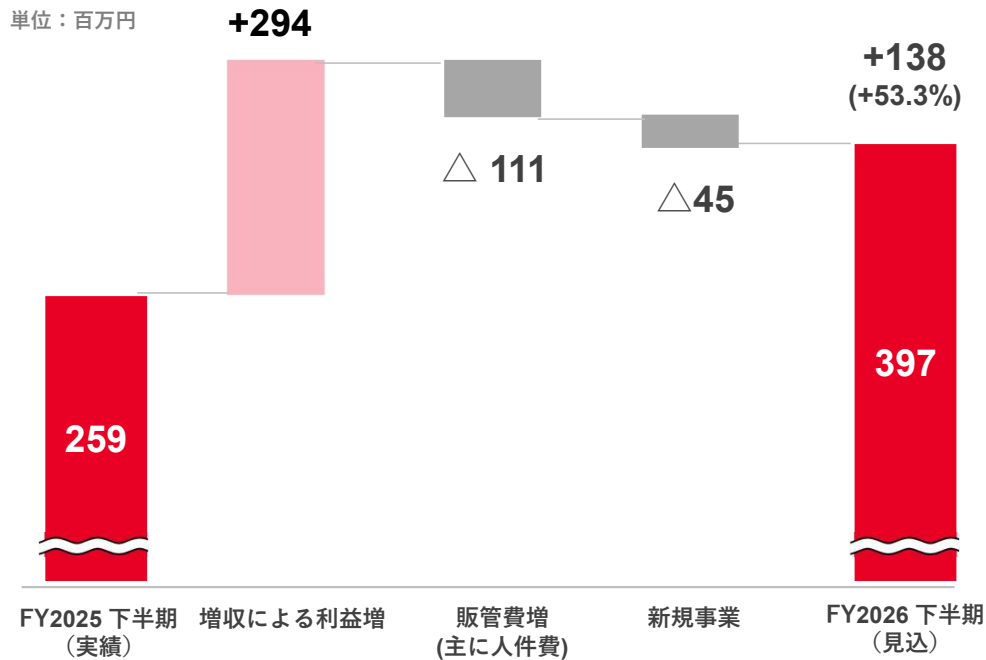
- DX推進事業：
「ロボパットAI」は、生産性向上のニーズを捕捉しながら市場の拡大にあわせて導入企業の開拓や既存導入企業の更なる利用拡大を推進
- 教育研修事業：
研修事業を中心に既存の顧客基盤を活かし、「レジリエンス研修®」等の研修サービスの提供やパートナー企業の募集により増収を推進
- 新規事業（AIエージェント事業）
「AI OMNI AGENT」の売上高はまだ業績予想に含めておらず、事業の進捗に応じて今後反映予定。有償トライアルや契約獲得をしつつ、PMF（Product Market Fit）を推進しながら営業活動を展開中

（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年9月期 下期

経常利益の見込み



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）



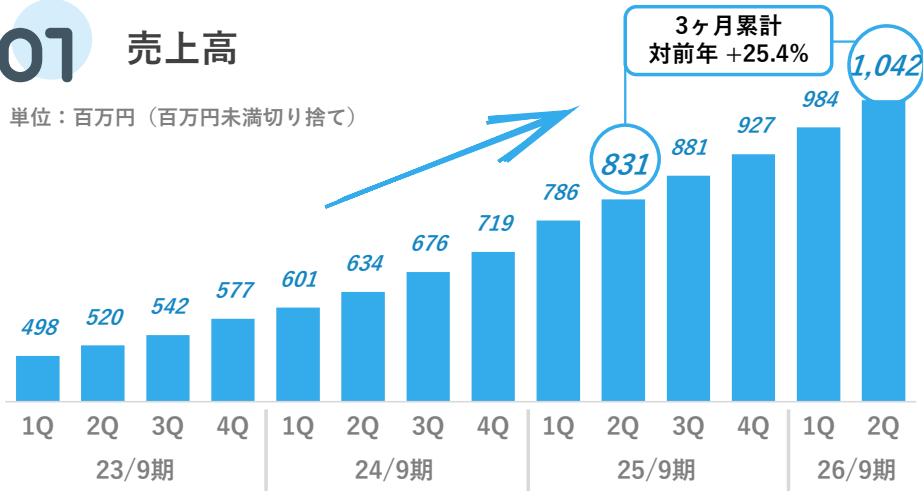
Agenda

- 01 2026年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2026年9月期上期業績と下期に向けて
- 03 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）
- 04 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

01 売上高

単位：百万円（百万円未満切り捨て）

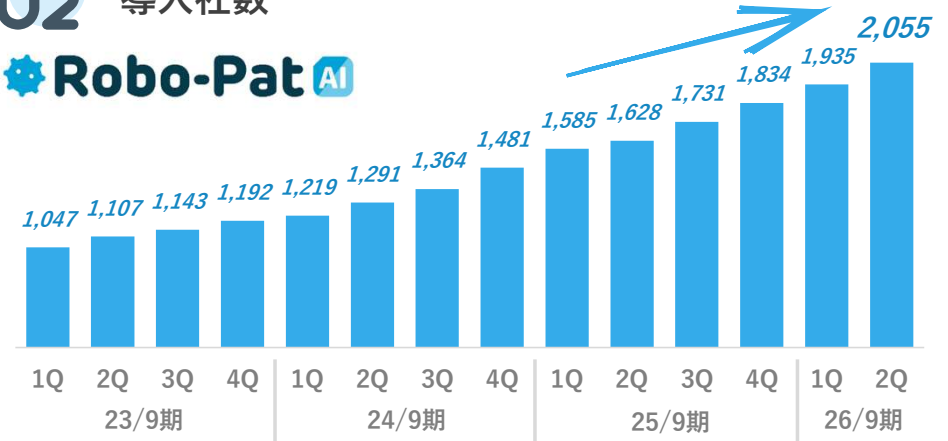


チャーンレート **1%台**



02 導入社数

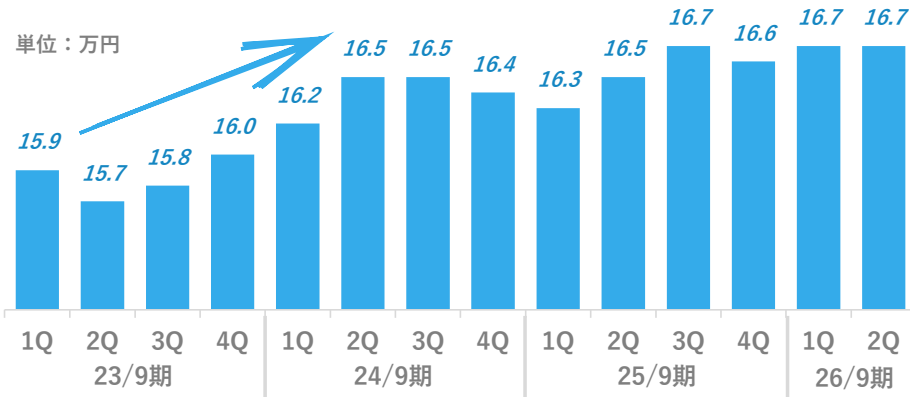
Robo-Pat AI



03

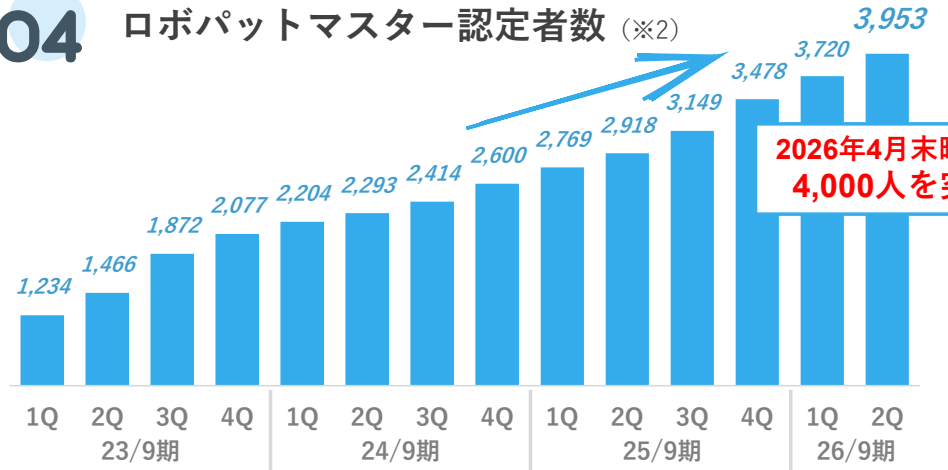
ARPU (※1)

単位：万円



04

ロボパ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

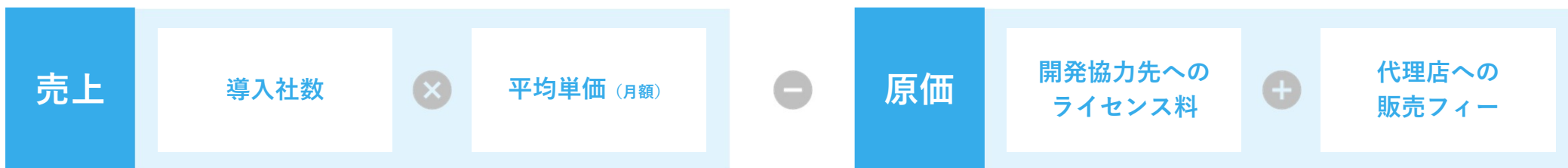
「ロボパットAI」

※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

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。
---	---	----------------------------------	---



「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

商品力



- 現場の業務担当者が自分でロボットを作成できる
- AI機能追加で
利便性向上と自動化領域拡大



コンサルティング力



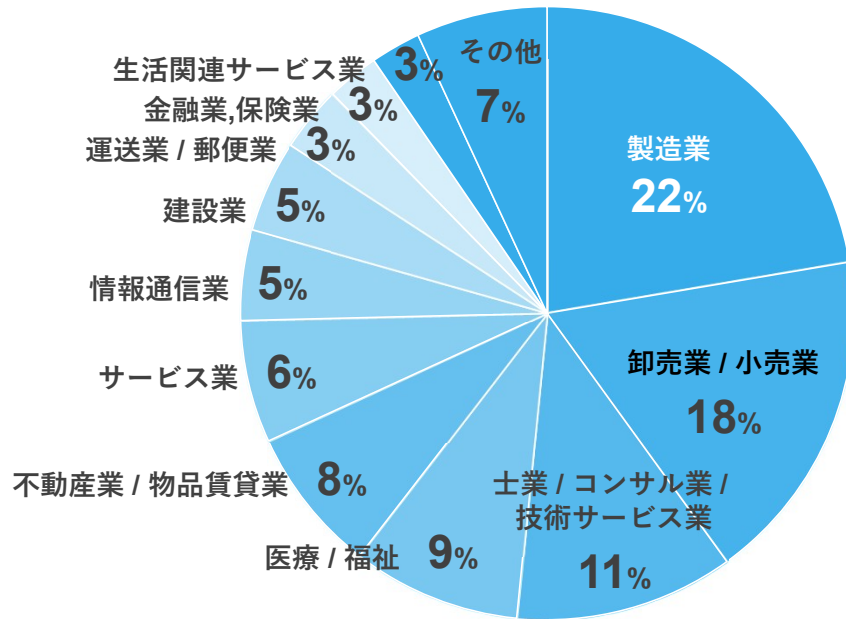
- DXを推進する人を育てる
ロボパットマスター認定プログラムや、FCEが培ってきた豊富な導入・定着実績で伴走型支援
- 人が育つ組織を作る
導入から活用・定着まで ワンストップでサポート



「ロボパットAI」導入状況

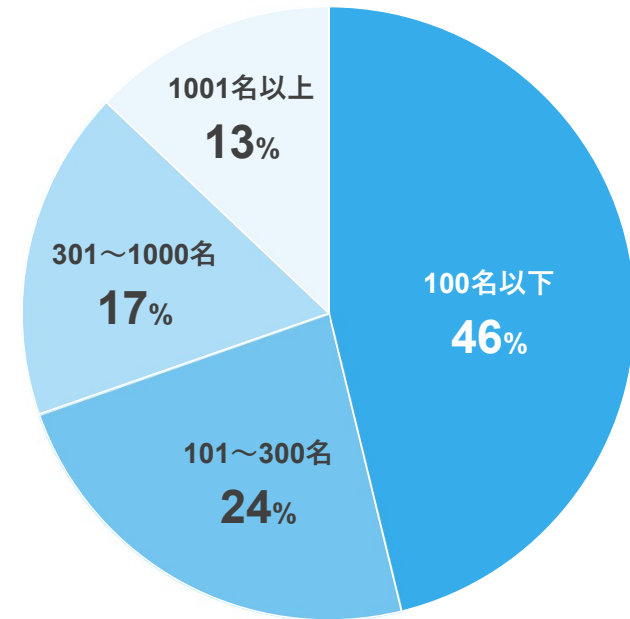
ITリテラシー・業種・規模を問わず、様々な企業が利用中

ロボパットAI導入企業業種別割合



業種、業界を問わず多岐に導入

ロボパットAI導入企業規模別割合



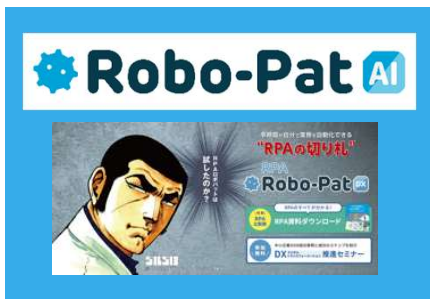
企業規模を問わず導入可能

(従業員300人未満で7割を占める)

「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



提携先

※ロゴ掲載企業は一部です (順不同)

金融機関



プラットフォーム



企業



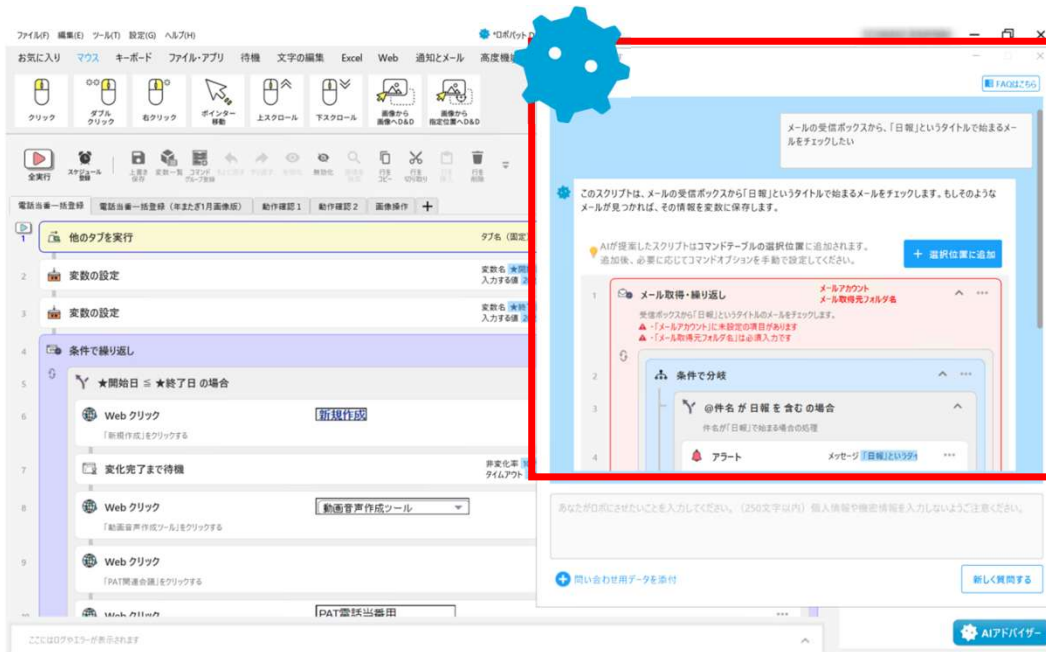
様々なルートから「ロボパットAI」の情報提供を展開中

「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/4fcd/8663/172f22f4c8a3/140120250418518365.pdf>

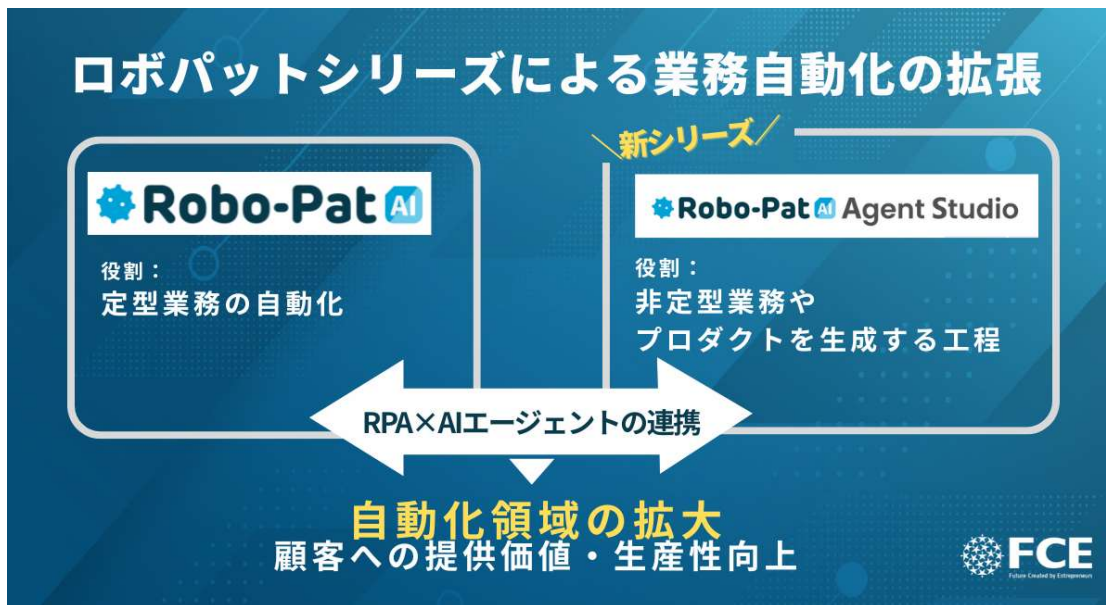
リリース内容②「第一弾リリース」：<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05165/3fa1f8e8/9f87/4645/a2b9/60b58736fc97/140120250820544582.pdf>

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/6c91cfdb819c/140120260302572826.pdf>

新シリーズ「ロボパットAI Agent Studio」

 Robo-Pat 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。

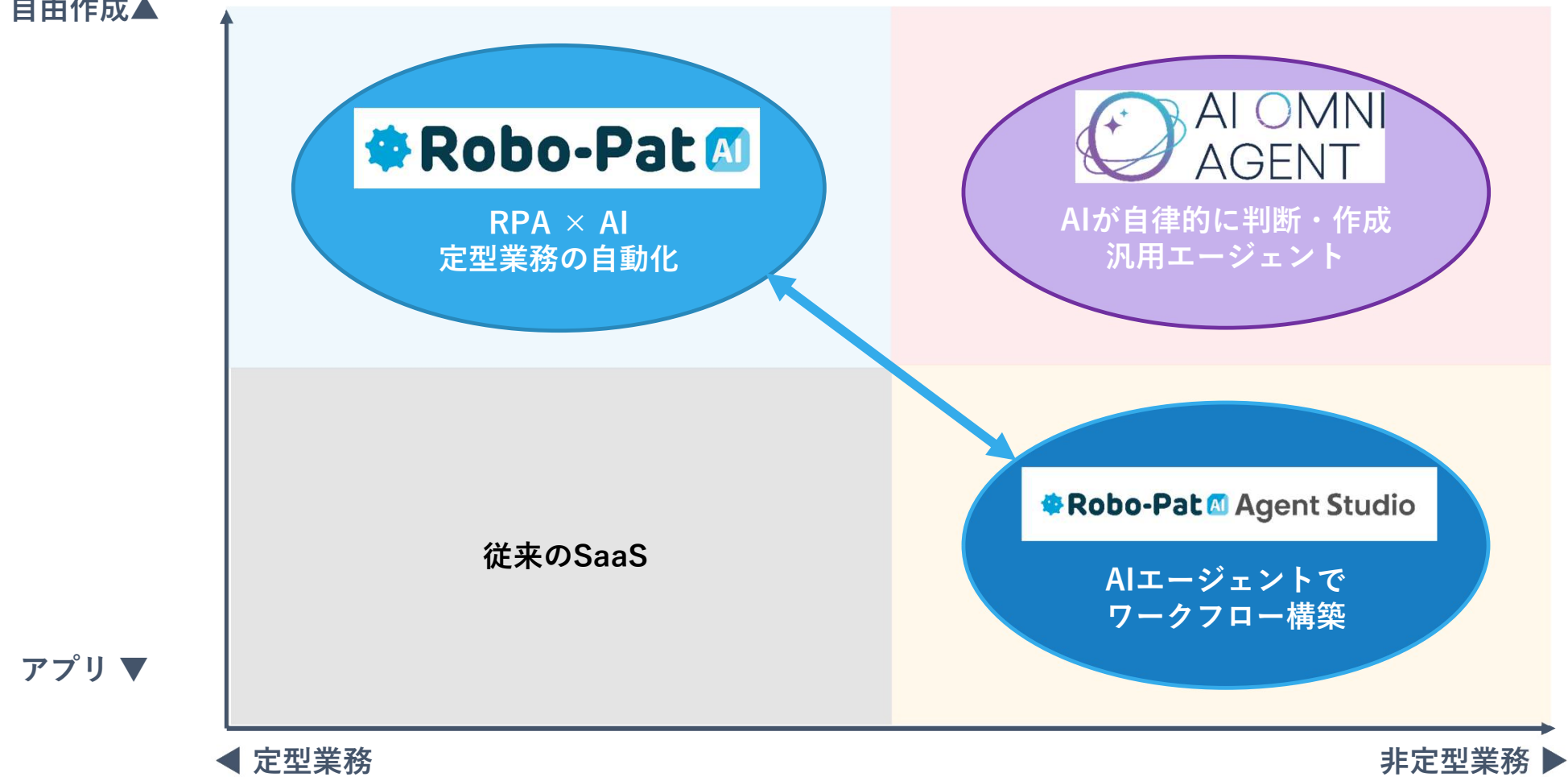
「ロボパットAI」との連携で、AIエージェントとRPAの相乗効果により業務自動化の対象範囲が広がります。

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/eca3aaa80b4f/140120260313581094.pdf>

DX推進事業 | 3製品のポジショニングマップ

● ロボパットAI ● ロボパットAI Agent Studio ● AI OMNI AGENT

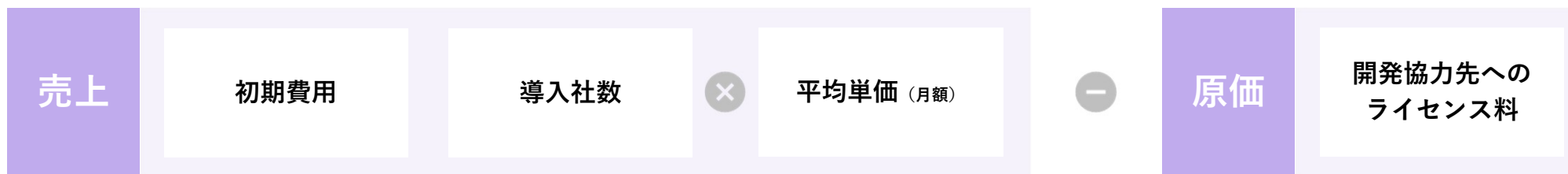
自由作成▲



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

プラン	特徴	初期費用	月額料金	ライセンス料/人	追加サービス
Standard プラン	・公式テンプレートが使い放題	40万円	11.7万円/月	1,100円	なし
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	50万円	18万円/月	1,500円	導入サポート コンサルティング (無料)



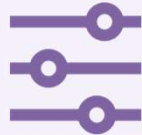
「AI OMNI AGENT」の特長

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」の進捗



マーケティング



- 定期セミナー開催
- 展示会出展

組織の成果が上がる
AIエージェント
活用法セミナーを開催中



初回訪問・提案



- 生産性向上ニーズの把握
- 業種別に特化した「活用事例100選」を提供

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」の提案



有償トライアル

コンサルタントが付き、
実際に業務で使える
エージェントと一緒に作成

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」の提案



本契約

コンサルティングサポート
(活用・定着支援)

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」の提案

 **Robo-Pat AI**

RPA × AI
定型業務の自動化

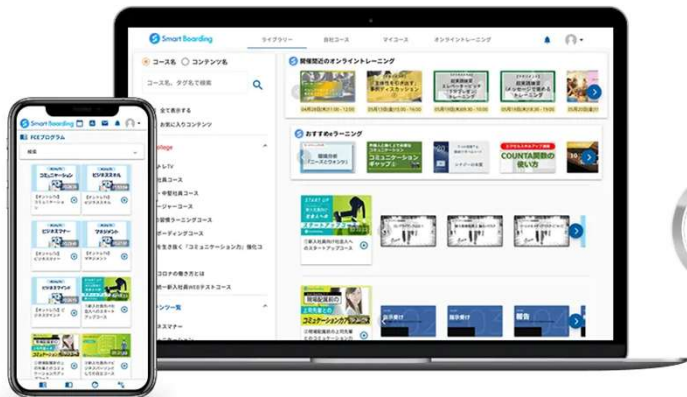
 Agenda

- 01 2026年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2026年9月期上期業績と下期に向けて
- 03 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）
- 04 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 x Muscle

Rescle
レジリエンス 研修

8.7%
95.5%

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

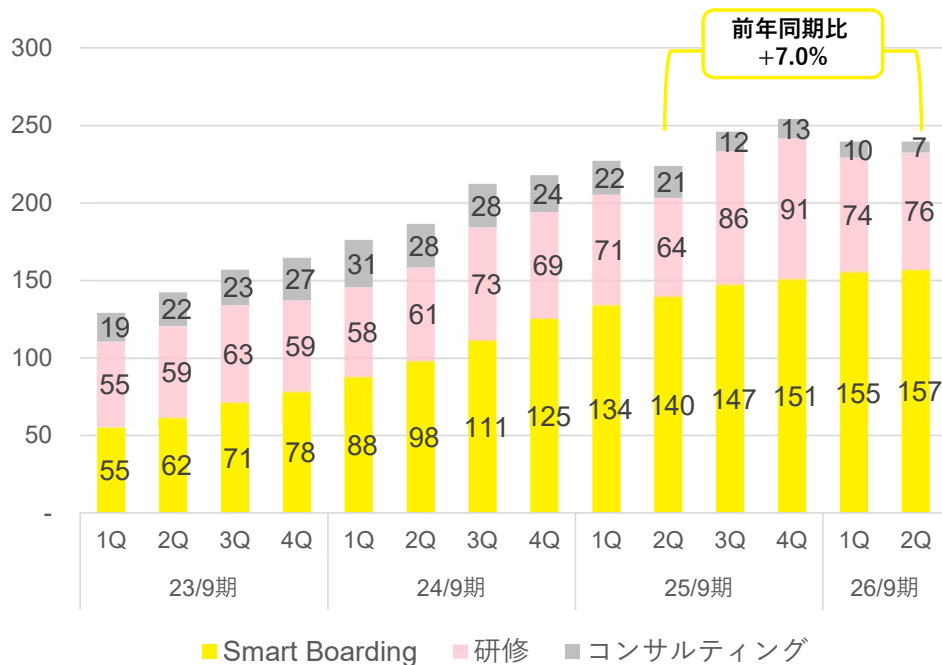
Rescleの point

- 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

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

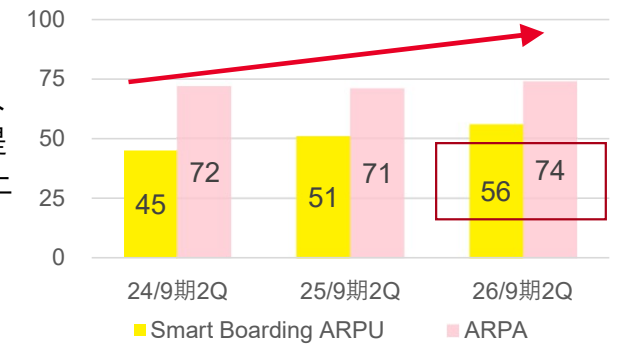
研修事業の売上高の推移
単位：百万円



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>

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の環境をさらに強化。
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。

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

【佐賀県内の学校で初導入】
佐賀学園高等学校が、
主体性教育プログラム「7つの習慣 J」を導入

少人数制教育の強みを活かし人間力の育成を加速



【千葉県内の学校で初導入】
東京学館高等学校が
「7つの習慣 J」を導入

教育方針「7つのリソース」との親和性に期待



【長崎県内の中学校で初導入】
海星中学校が
「7つの習慣 J」を導入

134周年を迎える伝統校が、生きる力と人間力を育む



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。

東海大学付属福岡高等学校が
「7つの習慣 J」を導入

人間力を教育の“核”に据え、将来にわたり選ばれる学校へ



坂出第一高等学校が
「7つの習慣 J」を導入

生徒の「主体的に未来を切り拓く力」を育成



自立学習支援システム「Selfee」 クラウド型サービスに刷新

学習管理・宿題機能を新搭載
教室と家庭をつなぐ学習プラットフォームへ

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://prtimes.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。



Agenda

- 01 2026年9月期第2四半期（1月-3月）トピックス
- 02 2026年9月期上期業績と下期に向けて
- 03 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）
- 04 事業および成長戦略：教育研修事業
- Appendix

FCEとは、

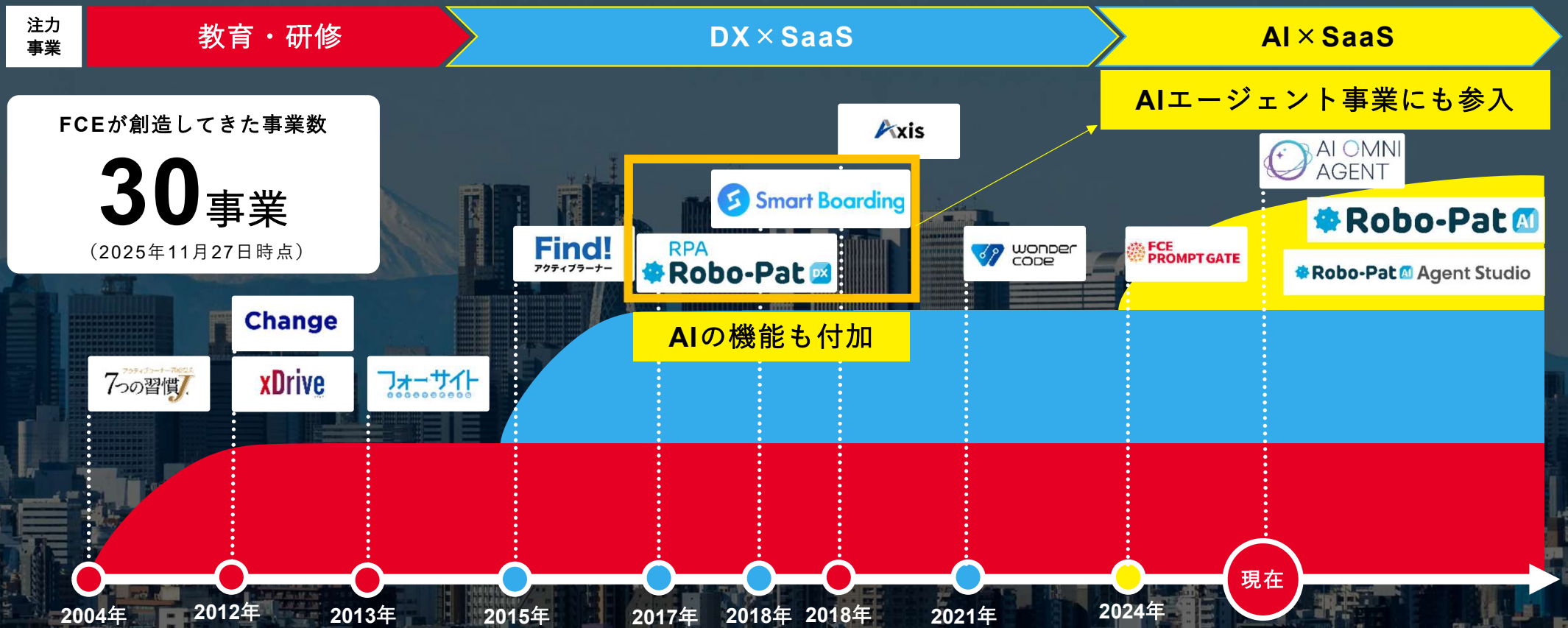
アントレプレナーファーム（企業家集団）

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

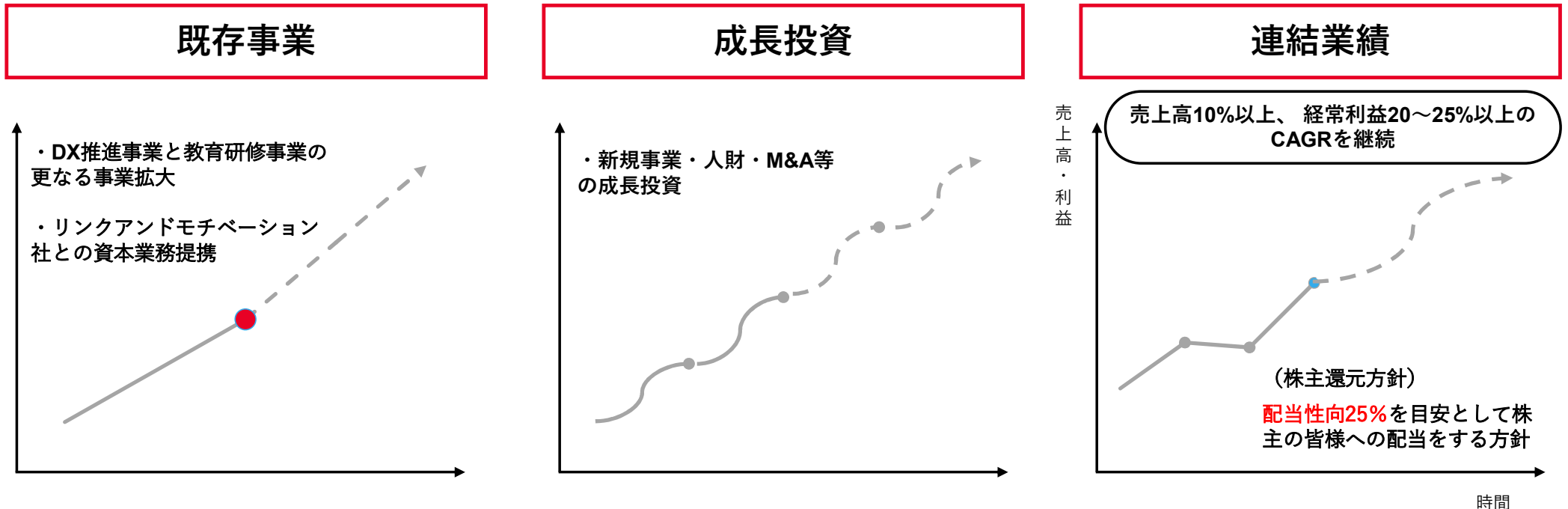
FCEは、2004年に教育・研修事業に端を発し、時代の変遷に伴う事業環境の変化に適応
新規事業を連続的に立ち上げて業容を拡大



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。



※：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（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10名採用（26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



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	2026年3月末	増減 (前年度末25/9比)	
現金及び預金	3,175	2,803	2,803	△371	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
その他流動資産	761	797	1,014	+252	売掛金+212百万円 学校の新年度に伴うFS手帳や教材関連 の販売による増加
流動資産合計	3,936	3,600	3,817	△118	
固定資産合計	1,790	1,853	1,918	+127	ソフトウェア+63百万円 長期前払費用+30百万円など
資産合計	5,727	5,453	5,735	+8	
負債合計	1,928	1,572	1,516	△411	賞与引当金 △215百万円 契約負債 △188百万円など
株主資本	3,896	3,967	4,277	+381	
その他純資産項目	△97	△85	△59	+38	
純資産合計	3,799	3,881	4,218	+419	純利益+374百万円 その他有価証券評価差額金 +38百万円など
負債純資産合計	5,727	5,453	5,735	+8	
自己資本比率	66.3%	71.2%	73.5%	+7.2% pts	

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



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。