

2024年11月22日

各 位

会社名 フォルシア株式会社
代表者名 代表取締役社長 屋代 浩子
(コード番号：304A 東証グロース市場)
問合せ先 財務企画室長 石賀 健
(TEL 03-6457-4294)

2025年2月期の業績予想について

2025年2月期（2024年3月1日～2025年2月28日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

| 項目 | 決算期 | 2025年2月期 (予想) | | 2025年2月期 中間会計期間 (実績) | | 2024年2月期 (実績) | |
|--------------------|-----|------------------|--------|----------------------------|--------|------------------|-------|
| | | 対売上高比率 | 対前期増減率 | 対売上高比率 | 対売上高比率 | | |
| 売上高 | | 2,281 | 100.0 | 1,064 | 100.0 | 1,946 | 100.0 |
| 営業利益 | | 202 | 8.9 | 80 | 7.5 | 139 | 7.1 |
| 経常利益 | | 186 | 8.2 | 80 | 7.5 | 140 | 7.2 |
| 当期（中間） 純利益 | | 115 | 5.1 | 52 | 5.0 | 99 | 5.1 |
| 1株当たり当期 （中間）純利益 | | 111円81銭 | | 52円83銭 | | 99円09銭 | |
| 1株当たり配当金 | | 0円00銭 | | 0円00銭 | | 0円00銭 | |

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び中間連結財務諸表を作成していません。
2. 2024年8月31日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っておりますが、上記では2024年2月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期（中間）純利益を算出しております。
3. 2024年2月期（実績）及び2025年2月期中間会計期間（実績）の1株当たり当期（中間）純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2025年2月期（予想）の1株当たり当期純利益は公募予定株式数（200,000株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大31,900株）は考慮していません。
4. 2025年2月期（予想）は2024年8月30日開催の取締役会にて決議した修正予算数値であり、2024年3～5月までの実績値に2024年6月以降の計画数値を合算した数値となっております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年11月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2025年2月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社はデジタルビジネスプラットフォーム事業を展開し、膨大・複雑なデータから必要な情報を的確に抽出する検索テクノロジーを基盤としたシステム開発やサービス提供、コンサルティングを行っております。

当社の事業は、データ検索における高速処理やデータマネジメント、データ利活用を通じて主に顧客企業のBtoC-EC（消費者向け電子商取引）及びBtoB-EC（企業間電子商取引）の拡大をサポートし、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を促進させることであるため、当社事業の対象とする市場の規模はIT市場のなかでも特にDX分野の市場の伸びを受けて拡大するものと考えております。

また、当社の事業において重点領域と捉える旅行・観光業界向けサービスにつきましては、国内旅行市場がコロナ禍による低迷期から脱却し、回復が継続しています。観光庁が発表した旅行・観光消費動向調査によれば、2024年4-6月期の国内延べ旅行者数は前年同期比で9.4%増加し、延べ1億4,540万人となっております。政府の観光振興策、新しい旅行スタイルの普及、デジタル化の進展が相まって、旅行需要は高まり続けると考えられ、当社事業の追い風となると考えております。

2025年2月期におきましては、国内旅行市場の回復を背景に、旅行・観光業界向けサービスの中核である「webコネクト」が大幅に伸長することを見込んでおります。

2025年2月期の業績は、売上高2,281百万円（前期比17.2%増）、営業利益202百万円（前期比45.8%増）、経常利益186百万円（前期比32.5%増）、当期純利益115百万円（前期比16.9%増）を見込んでおります。当該見込み数値は2024年8月30日に開催された取締役会にて決議された修正予算です。修正予算は、主にwebコネクトの伸長を受け、売上、利益共に期初時点の予算から上方修正しております。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社はデジタルビジネスプラットフォーム事業の単一セグメントであり、ソリューション型サービスであるSpook、SaaS型サービスであるwebコネクトの両サービスからの予想売上高が2025年2月期の全社予想売上高（2,281百万円）の94%を占めております（尚、ここでの「サービス」は、特定の契約形態を必ずしも意味するものではなく、顧客に対する価値提供を表現したものです）。

① Spook（ソリューション型サービス）

Spookは旅行・観光、会員サービス（福利厚生等）、専門商社等の業界に属する企業に対し、大規模かつ複雑なデータの高速検索を可能とする技術基盤「Spook」をコアとするソリューションの提供を行います。Spookの売上高は、システム開発にかかる開発費とリリース後の運用・保守費、さらには当社が保有する技術・ノウハウを継続使用することについての対価（使用許諾費）によって構成されています。Spookの顧客は、当社とのリレーションが長期にわたる既存顧客が多く、顧客の事業におけるSpookの利用状況を把握することを通じ、案件の受注見込みについて比較的高い確度で見積もることができます。営業活動により入手した顧客のIT投資計画、システム刷新のタイミング等を勘案し、開発費、運用・保守費、使用許諾費それぞれについて計画数値を積み上げ、売上高予算を策定しております。

2025年2月期につきましては、主に旅行・観光、会員制サービス（福利厚生等）業界に属する一部顧客の投資ニーズの高まりが見込まれる一方、旅行・観光業界の顧客のwebコネクトへの移行等により、売上高は793百万円（前期比2.2%増）を見込んでおります。当該見込み数値（予算）は以下の通り策定しております。

- ・開発費は、受注済みの案件からの売上高見込み、及び未受注案件については受注確度を勘案した売上高見込みを積み上げ、策定しております。
- ・運用・保守費、使用許諾費は、既存の契約につきましては月当たりの金額が変更となる可能性（解約も含みます）も勘案、また新たな開発案件に伴う契約につきましては、開始タイミング・金額を想定し、積み上げて策定しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年11月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

② webコネクト (SaaS型サービス)

webコネクトは、在庫と料金が動的に変動するダイナミックプライス型商品におけるリアルタイムな料金計算と高速な一覧表示を実現する旅行・観光業界向けのSaaS型サービスです。国内・海外の多種多様な素材提供会社との連携によって動的な商品登録（造成）・商品検索・商品流通を、柔軟かつスピーディに実現します。webコネクトを活用することで旅行会社、鉄道会社をはじめとする旅行・観光商品を販売する事業者や素材提供会社は、例えば目的地までの交通手段（航空・鉄道）と、宿泊、アクティビティ、現地交通（レンタカー等）の手配とが一括で済むような仕組みをスムーズかつローコストで導入することができます。

webコネクトは一般的なSaaSビジネスに見られる画一的な便益提供ではなく、顧客要望に応じた柔軟かつ機動的なカスタマイズ対応を含めた総合的な便益の提供を行います。提供する機能ごとに設定された初期設定費、月額サービス利用料に加え、顧客ニーズに応じた個別カスタマイズ部分の開発費、運用・保守費も収受するハイブリッド型のビジネスモデルです。これにより、顧客の要望を満たした上で、安定した収益の確保とカスタマイズ領域の提供による顧客との長期的な関係性の構築を実現しております。

webコネクトの売上高計画は、営業担当者が顧客に対する営業活動に基づき売上計上される可能性のある案件を顧客ごと、共通機能にかかる初期設定費・サービス利用料、及び個別開発に係る初期開発費、運用・保守費ごとに洗い出し、積み上げて策定しております。

2025年2月期につきましては、旅行・観光業界の大手顧客の取り込み及びアップセル、会員制サービス（福利厚生等）業界に属する新規顧客の取り込み等により、売上高は1,360百万円（前期比31.1%増）を見込んでおります。

webコネクトは当社の成長ドライバーと位置付けており、全社売上高、売上高営業利益率に加えて、webコネクトの顧客数をKPIとして設定しております。

(継続開示KPI)

| | 2023年2月期 | 2024年2月期 | 2025年2月期 (中間会計期間) |
|---------------|-----------|-----------|----------------------|
| 売上高(千円) | 2,146,176 | 1,946,946 | 1,064,340 |
| (営業利益(千円)) | (102,328) | (139,155) | (80,065) |
| 売上高営業利益率(%) | 4.8% | 7.1% | 7.5% |
| webコネクト顧客数(社) | 16 | 20 | 22 |

(2) 売上原価及び売上総利益

当社の売上原価は主に労務費、外注費、インフラ費用、その他経費で構成されております。

① 労務費

技術社員の人件費（給与、法定福利費、通勤手当等）の過去実績をもとに、当該年度の昇給率等を加味して算定しております。また、当該年度の人員計画に基づき、新卒・中途採用社員の人件費を加味しております。当社では、役員を除く全社員に対して支給する賞与の総額は、当面社員向け賞与を計上する前の営業利益を算定の上、概ねその半分とすることとしており、当該賞与のうち、技術社員に帰属する金額を労務費に算入しております。

オフィス賃借料、システム関連費用、減価償却費などの販管費は人数割で労務費に配賦しております。

また、ソフトウェア資産に計上する人件費、販管費及び賞与につきましては、取締役会にて決議される資産計上計画に基づき、ソフトウェア資産として計上される開発の内容、及び計上される作業量を事前に予算化し、かかる計画の範囲内で投入される作業に対応する人件費、販管費及び賞与を売上原価対象から除外することとしております。

② 外注費

外注費はサービス毎に、各事業担当が予算達成に必要な稼働総量と、技術社員による稼働総量の差分を勘案し、必要外注量を見積もっております。更に外注先ごとの単価を適用して外注

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年11月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

費予算を策定しております。外注費につきましては、過去実績を勘案し、売上予算を達成するために必要となる稼働総量を見積もり、技術社員稼働総量を差し引いたものと、上記の必要外注量と比較し、調整を行っております。

③ インフラ費用

インフラ費用（アマゾン ウェブ サービス等のクラウドサービスプラットフォームに対する支払費用等）は各サービスの売上予算等に基づき、サーバー稼働状況を予想し、積み上げております。尚、為替レートにつきましては予算策定時（又は修正時）の為替レートを適用しております。

④ その他経費

ソフトウェア資産の減価償却費は、これまでにソフトウェア勘定に振り替えられた資産からの減価償却費スケジュールに、今後ソフトウェア勘定に組み入れられるソフトウェア開発からの減価償却費を想定して積みあげております。

以上に基づき、売上原価は1,037百万円（前期比16.0%）、売上総利益は1,244百万円（前期比18.2%増）を見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費は主に人件費、その他経費で構成されております。

① 人件費

当社役員、営業部門及び管理部門に所属する既存社員の人件費（給与、法定福利費、通勤手当等）の過去実績をもとに、当該年度の昇給率等を加味して算定しております。また、当該年度の人員計画に基づき、新卒・中途採用社員の人件費を加味しております。尚、当社では、役員を除く全社員に対する賞与の総額は、当面社員向け賞与を計上する前の営業利益を算定の上、概ねその半分とすることとしており、当該賞与額のうち、営業部門及び管理部門の社員に帰属する金額を賞与として計上しております。

② その他経費

主に地代家賃（オフィス賃料）、業務委託費、IT・ソフトウェア関連費、採用費等により構成されております。これらの費用は、主に管理部門において、売上高予算及び人員計画等を勘案の上、費目毎に積み上げ、予算として計上しております。

尚、地代家賃（オフィス賃料）、IT・ソフトウェア関連費等につきましては、技術社員の比率、ソフトウェア資産への計上対象となる稼働計画に基づき、原価又はソフトウェア勘定（ソフトウェア仮勘定を含む）への振替を行っております。

以上に基づき、2025年2月期の販売費及び一般管理費は1,041百万円（前期比14.0%）、営業利益は202百万円（前期比45.8%増）を見込んでおります。

(4) 営業外損益及び経常利益

2025年2月期においては、営業外収益は僅少となる見込みであり、0百万円を予算としております。営業外費用は上場関連費用16百万円を予算計上しております。

以上に基づき、2025年2月期の経常利益は186百万円（前期比32.5%増）を見込んでおります。

(5) 特別損益及び当期純利益

2025年2月期においては、特別損益は見込んでおりません。また、法人税等、法人税等調整額は利益計画に基づく課税所得及び上場時の公募増資に伴う資本金の増加を考慮の上、算定しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年11月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

以上に基づき、2025年2月期の当期純利益は115百万円（前期比16.9%増）を見込んでおります。

【業績予測に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社の業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績はさまざまな要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年11月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。