

2027年2月期 第2四半期(中間期) 決算説明資料

2026年10月15日

フォルシア株式会社（証券コード：304A）

東証グロース市場

- 01. 事業概要
- 02. 第2四半期(中間期)決算概要
- 03. 成長戦略とその進捗
- 04. 主なトピックス
- 05. Appendix

01

事業概要

旅行・観光業界のデータ流通を担うビジネスハブ

会社名	フォルシア株式会社
証券コード	304A（東証グロース）
所在地	東京都新宿区新宿4丁目1-6 JR新宿ミライナタワー13階
設立	2001年3月
代表取締役社長	屋代 浩子
資本金	236,679,500円
社員数	143名（2026年8月31日現在）



当社は旅行・観光業界のデータ流通を担うビジネスハブとして、デジタルビジネスプラットフォーム事業を展開しています。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通じ、インターネット上に存在する有益な情報を円滑に流通させることを企業活動の根幹に据えています。

事業領域

旅行・観光業界のビジネス全体を支えるシステム基盤を提供

複雑化するデータ環境

企業ごとに異なるデータの持ち方・定義・形式が混在

データの整理・最適化

構造の統合・変換・業務活用しやすい形への整備

目的の情報へ迅速に到達

ビジネス機会の拡大・付加価値の向上

独自の
検索技術基盤

Spook

単なる検索結果の提示ではなく、
異なるデータを統合し、業務で
活用できる形へ整理・変換

【重点領域】旅行・観光業界

業界特性

- ・日時、場所、部屋タイプ、食事条件、交通手段、経路など多様な要素が組み合わされた商材
- ・在庫・料金が動的に変動するため、高度なデータ処理と業界特有の知識が求められる

当社の提供価値

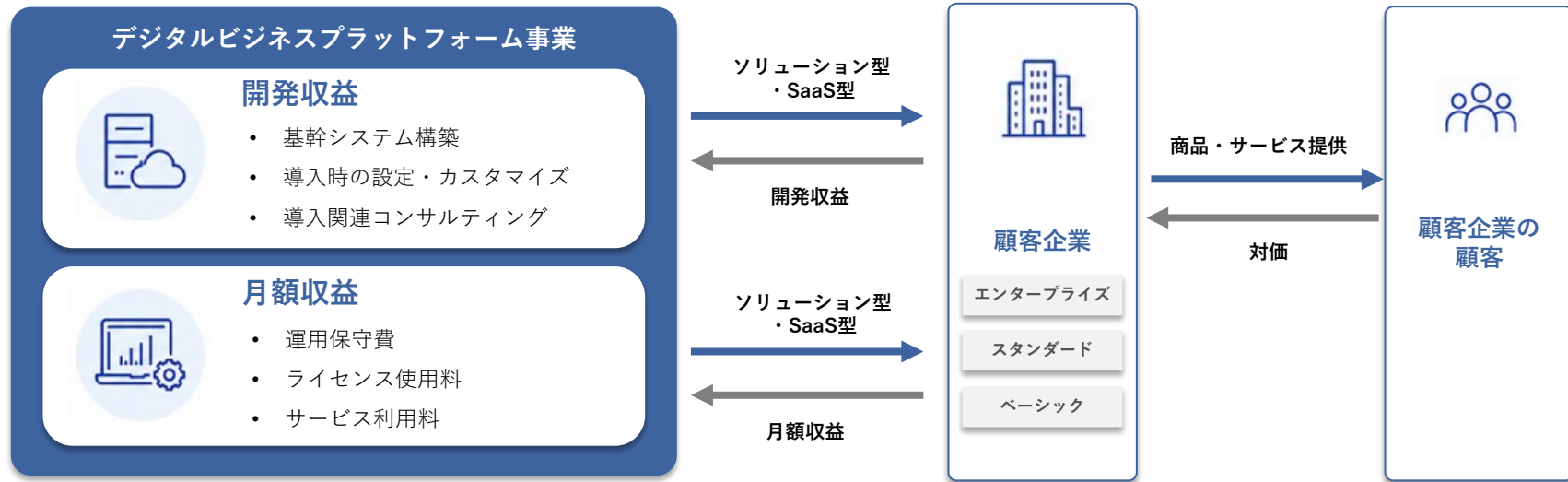
- ・旅行商品のオンライン販売を支えるシステム基盤の提供
- ・観光素材の供給者と販売事業者を共通基盤で連携

web connectvalue
connect

当社は、旅行・観光業界のビジネス全体を支えるシステム基盤を提供しています。大量・複雑なデータから必要な情報を的確に抽出する独自の検索技術基盤「Spook」を軸に、商品登録（造成）・予約・決済、電子クーポンといった旅行商品のオンライン販売に求められる機能をモジュール化し、サービス提供する「webコネクト」、交通・宿泊・アクティビティといった観光素材の提供者（サプライヤー）と販売事業者（セラー）をつなぐ「valueコネクト」等のシステム基盤を通じて、顧客のビジネス機会の拡大と付加価値向上に貢献しています。

当社のビジネスモデル

開発収益と月額収益で構成される基盤提供型ビジネス



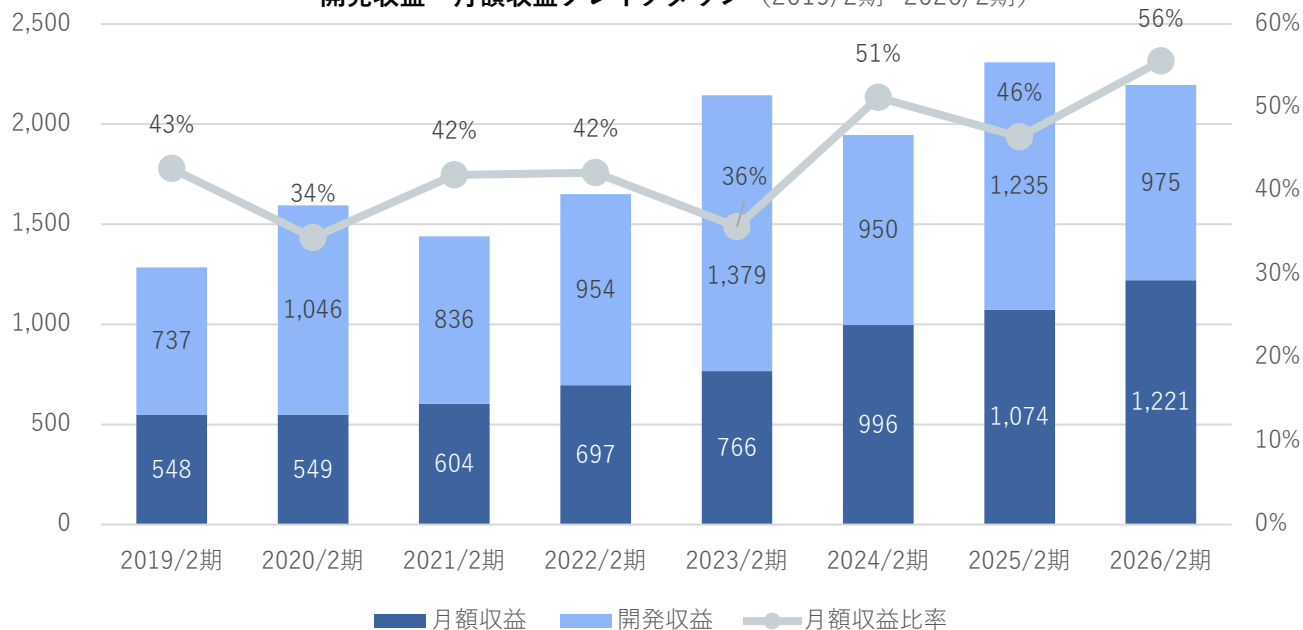
(注) 前事業年度までの開示において「初期開発収益」としていた収益には、サービス導入時におけるシステム構築・設定に係る対価に加え、個別課題への対応、既存ソフトウェア資産の利用、改修、機能追加、導入に関連した各種コンサルティング等に係る対価も含まれておりました。また、特にエンタープライズ領域においては、導入後も継続的に顧客業務基盤の高度化に対応する開発が発生することから、「初期」という表現では収益実態を必ずしも十分に表さない側面がありました。このため、当社の収益構造をより実態に即して示す観点から、当事業年度からは「初期開発収益」ではなく「開発収益」として整理しております。

開発収益は、基幹システムの構築や導入時の設定・カスタマイズ、導入に関連した各種コンサルティング業務等に係る対価であり、契約内容や履行義務の充足状況に応じて、一定の期間にわたり、又は一時点で収益を計上しております。月額収益は、システム稼働後の運用保守費やライセンス使用料、サービス利用料等により構成され、導入顧客数の増加にともなって安定的に積み上がる収益であります。

月額収益の比率が高まる収益構造へ移行中

(単位：百万円)

開発収益・月額収益ブレイクダウン (2019/2期~2026/2期)



2026年2月期の通期実績において、月額収益の売上高に占める比率は約56%に増加。開発収益に依存する構造から、月額収益の比率が高まる方向へとシフトしており、ストック型収益モデルへの移行が段階的に進んでいます。

02

第 2 四半期(中間期)決算概要

2027年2月期 上半期実績 エグゼクティブサマリー

大幅な増収増益、通期業績予想に対して順調に進捗

売上高

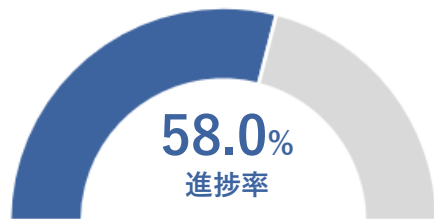
2026/2期 上半期実績

1,097百万円



1,806百万円

前年同期比 64.5%増



営業利益

2026/2期 上半期実績

33百万円



345百万円

前年同期比 933.1%増



(注) 進捗率は千円単位の実績値を基に算出。

2027/2期 上半期ハイライト

開発収益が力強く牽引し、前年同期比で大幅な増収増益を達成

前事業年度から進行している主要顧客向けの複数のプロジェクトが進展し、基幹システムの刷新や新サービス構築に係る開発収益が大きく伸長しました。月額収益についてもサービスイン後の積み上がりが寄与し、前年同期を上回りました。

前事業年度に受注した一部大型案件の納品・検収が完了

前事業年度の決算における収益認識タイミングの見直しにより、顧客が検収した時点で売上を計上することとした一部大型案件については、当中間会計期間中に納品・検収が完了し、売上を計上いたしました。

通期業績予想に対して、売上高58.0%、営業利益83.9%まで進捗

当中間期の売上高は通期業績予想3,113百万円に対して58.0%、営業利益は同412百万円に対して83.9%まで進捗しました。なお、当中間期の進捗率には前事業年度に受注及び開発着手した上記の一部大型案件の売上計上による影響が含まれています。かかる売上計上による影響は2026年4月14日公表の通期業績予想に織り込まれているため、通期業績予想は据え置いております。

※詳細につきましては、本資料17ページ「通期業績予想と下半期の見通し」をご参照ください。

業績ハイライト (P/L)

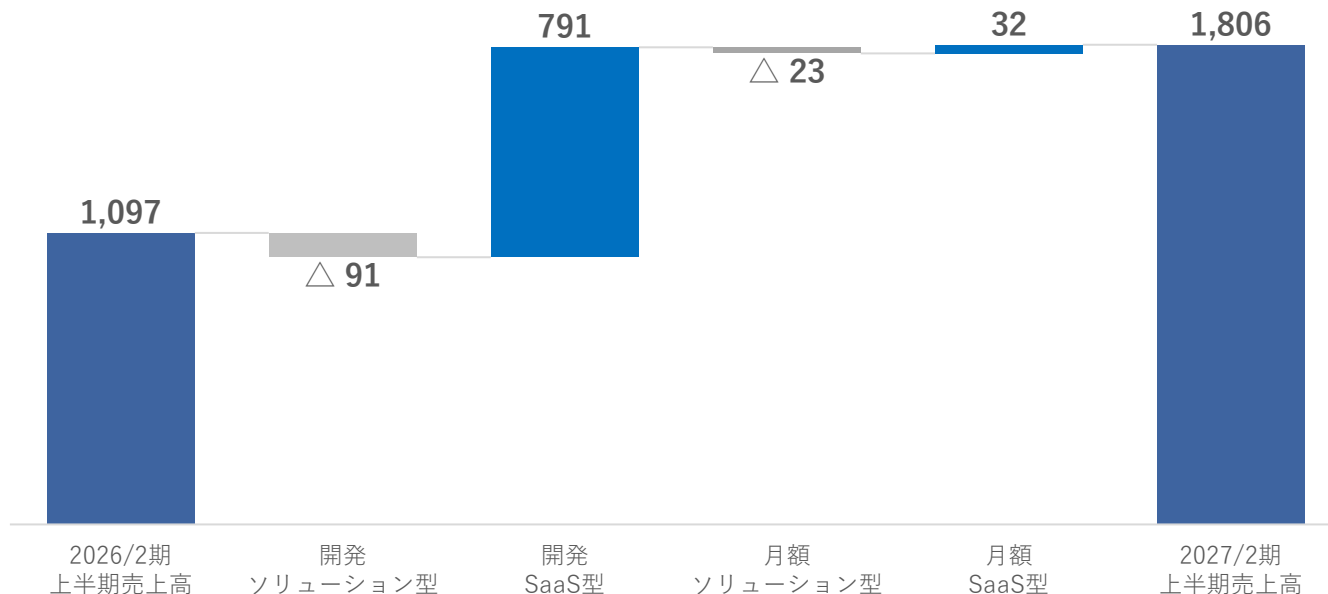
当中間期は、主要顧客向けのプロジェクトが進展し、SaaS型の開発収益が1,083百万円（前年同期比270.8%増）と大幅に伸長しました。増収効果に加え、売上総利益率も前年同期の49.6%から55.2%へ5.6ポイント改善した結果、営業利益は345百万円（前年同期比933.1%増）、経常利益は348百万円（同896.9%増）、中間純利益は202百万円（同830.9%増）となり、各利益段階で大幅な増益を達成しました。

(単位：百万円)	2026/2期 上半期実績	2027/2期		
		上半期実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	1,097	1,806	708	64.5%
開発	482	1,182	699	144.9%
ソリューション型	190	98	△91	△48.2%
SaaS型	292	1,083	791	270.8%
月額	615	624	9	1.5%
ソリューション型	232	208	△23	△10.1%
SaaS型	383	415	32	8.5%
売上総利益	544	997	453	83.3%
売上総利益率	49.6%	55.2%	5.6pt	-
営業利益	33	345	312	933.1%
営業利益率	3.1%	19.2%	16.1pt	-
経常利益	34	348	313	896.9%
経常利益率	3.2%	19.3%	16.1pt	-
中間純利益	21	202	180	830.9%
中間純利益率	2.0%	11.2%	9.2pt	-

売上高の増減要因

当中間期は、主要顧客向けの複数プロジェクトが売上高を牽引し、SaaS型の開発収益が前年同期から791百万円増加しました。また、前事業年度の決算において収益認識タイミングを見直した一部の大型案件について、2027年2月期第1四半期決算説明資料に記載のとおり、第2四半期中に納品・検収が完了し、当中間期の売上に計上しております。

(単位：百万円)

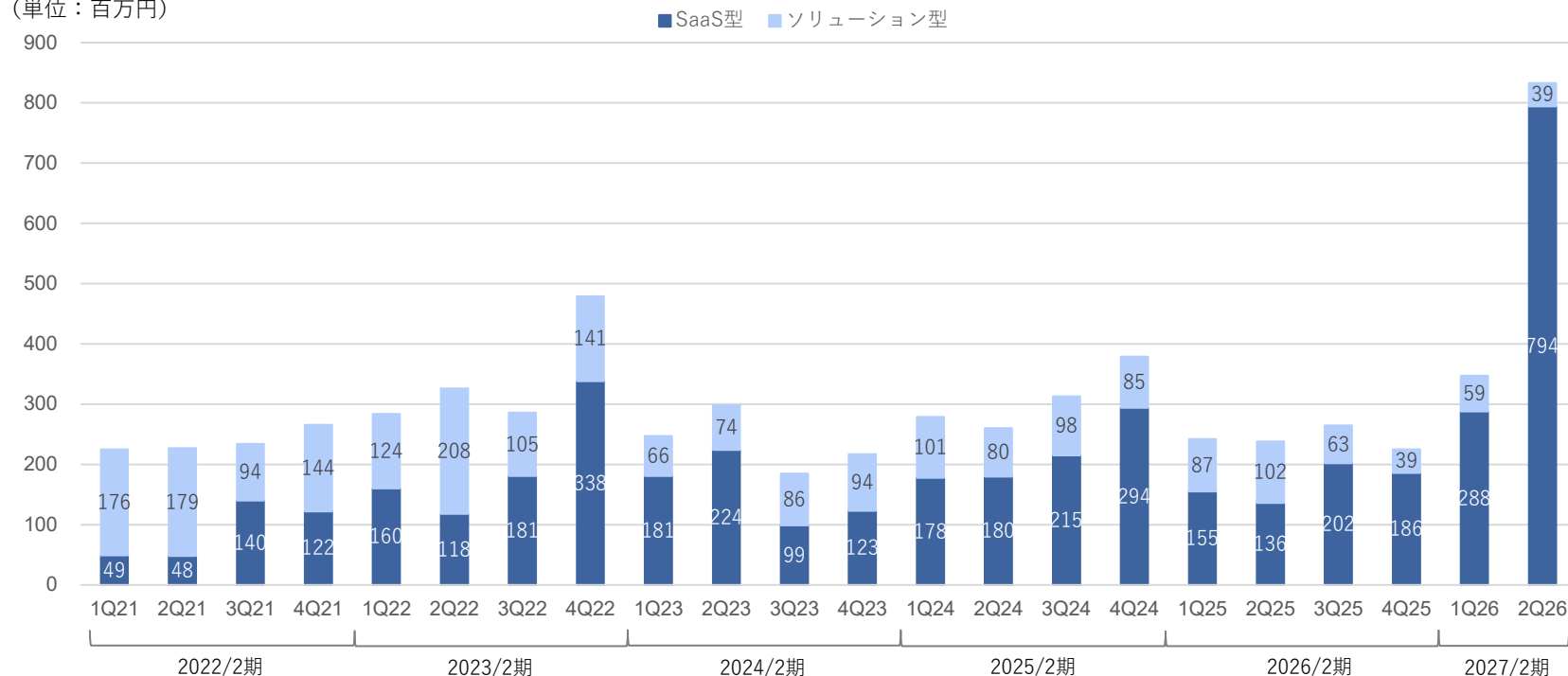


02. 第2四半期(中間期)決算概要

売上高の推移（開発収益）

第2四半期のSaaS型開発収益には、収益認識タイミングの見直しにともない、売上を第2四半期の検収時点で計上することとなった一部大型案件の前事業年度及び第1四半期における作業進捗にかかる売上が含まれています。この一部大型案件による一時的要因の影響を除いた場合でも、開発収益は前年同期を上回って推移しており、その他の案件も着実に進捗しています。

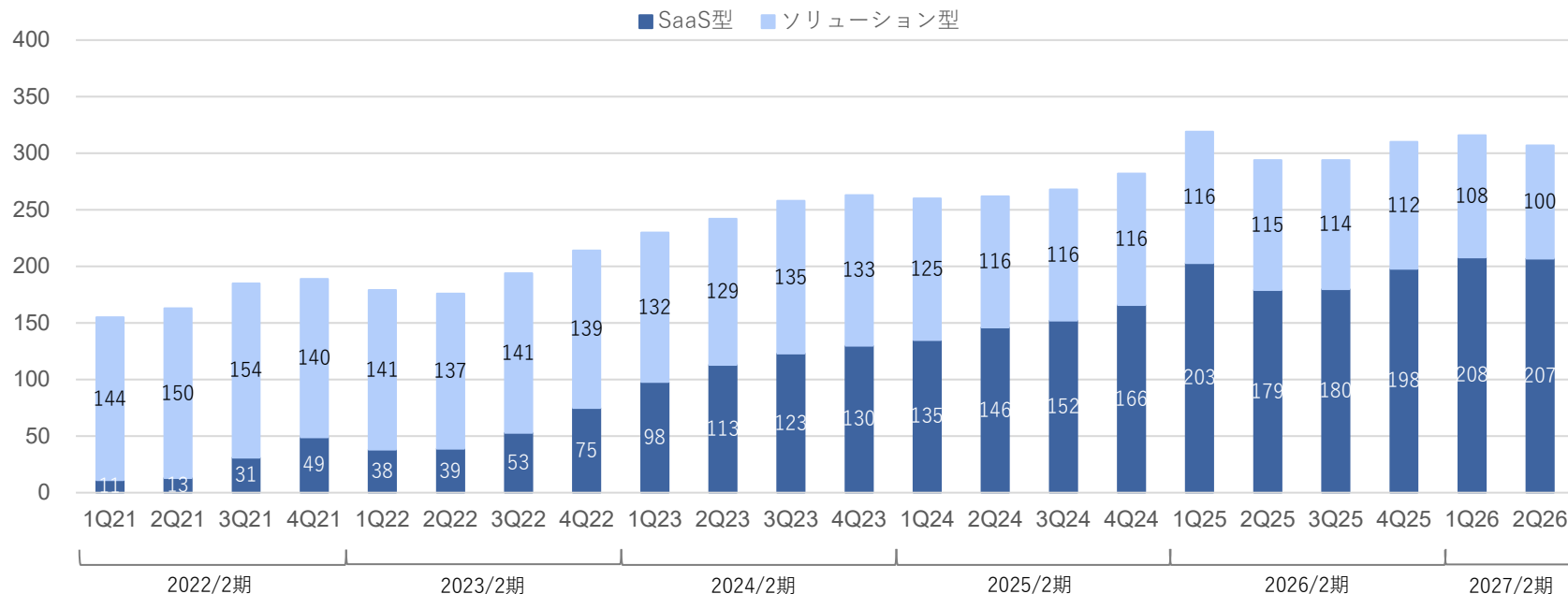
(単位：百万円)



売上高の推移（月額収益）

第2四半期の月額収益全体は307百万円となりました。内訳としては、ソリューション型が一部顧客の契約終了により減少したものの、SaaS型においてサービス利用料が順調に積み上がり207百万円へと伸長し、全体で増収となりました。なお、SaaS型は前第1四半期（1Q25）に一時的な解約料が計上されていましたが、当該影響を除いたベースの月額収益は着実に増加しています。

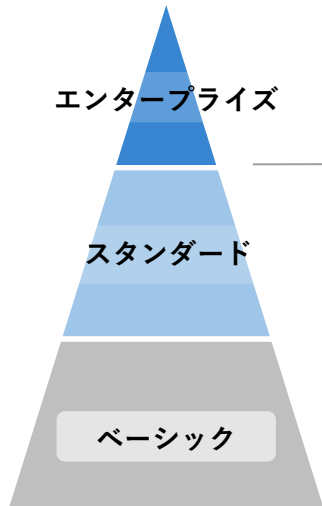
（単位：百万円）



顧客区分別の事業展開

当中間期は、エンタープライズ顧客向けの大型プロジェクトが開発収益を牽引し、顧客区分別ではエンタープライズが最大の売上規模となりました。大手旅行会社向けの基幹システム刷新や新サービス構築に係る複数のプロジェクトが進展し、開発収益が大きく積み上がったことが主な要因です。一方、エンタープライズの大型案件だけに依存するのではなく、スタンダード領域でも着実に売上を積み上げています。

顧客区分別の売上高



1,276 百万円

前年同期比 103.5%増

エンタープライズ

スタンダード

500 百万円

前年同期比 16.1%増

ベーシック

29 百万円

前年同期比 25.5%減

今後の展開

エンタープライズ領域では、引き続き大手旅行会社の基幹システム刷新や大型開発案件が中心となります。開発・検収後も、システム運用や追加開発等を通じて、継続的な取引と安定した収益基盤を維持していきます。

スタンダード領域については、標準機能の拡充や導入企業の拡大、サービスイン後の月額収益の積み上げを進め、次期以降の成長領域として拡大していきます。

ベーシック領域は、現時点では売上規模は限定的ですが、小規模事業者にもご利用いただける共同利用型サービスを提供し、顧客接点の裾野を広げる役割を担います。中長期的には、こうした顧客基盤を、マーケットプレイス化や流通拡大につなげていきます。

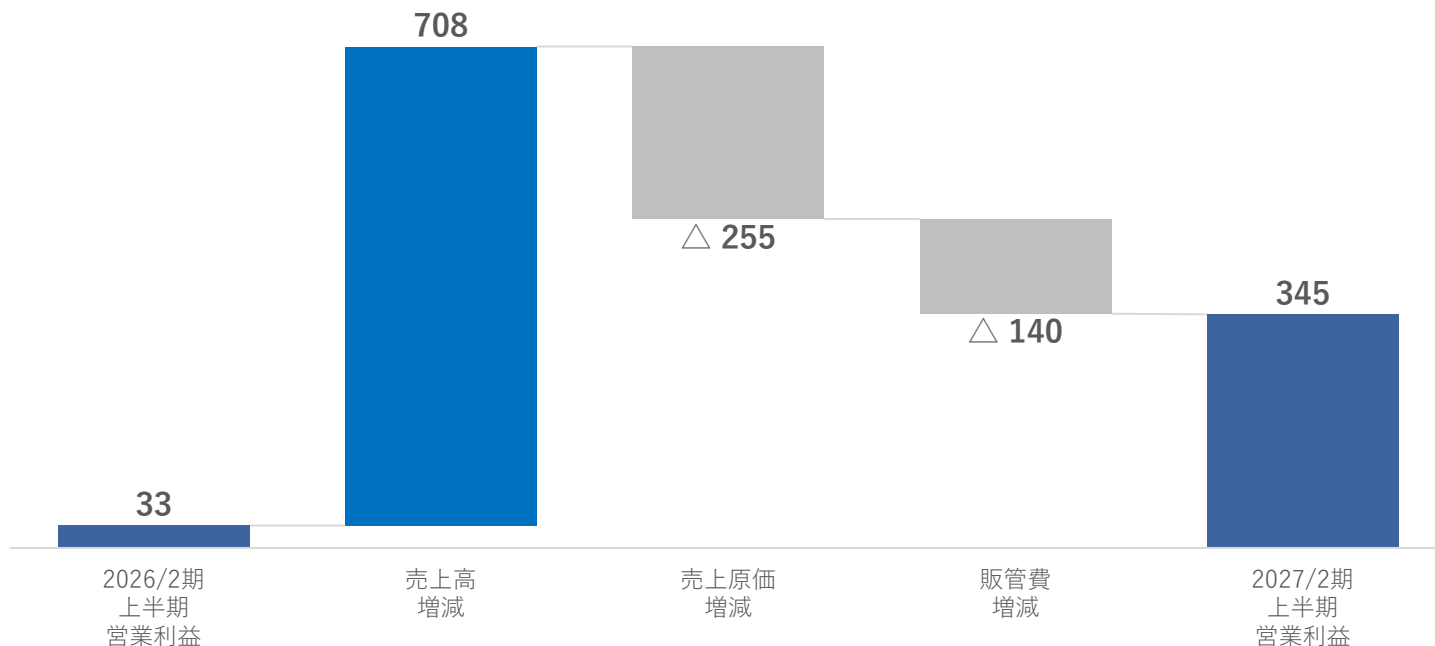
(注1) エンタープライズ：大手企業向け個別開発、スタンダード：標準機能を活用したサービス、ベーシック：共同利用型サービス

(注2) 百万円未満を切り捨てて表示しているため、各区分の合計は売上高と一致しない場合があります。

営業利益の増減要因

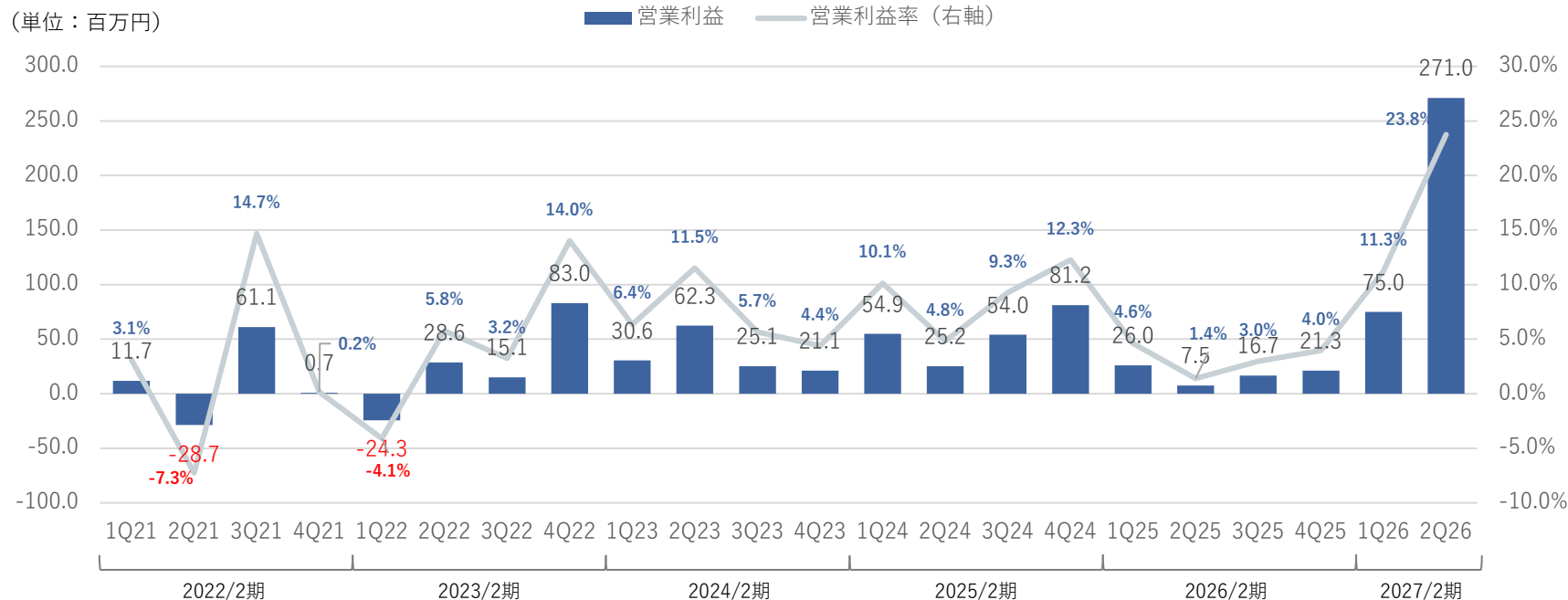
増収にともない売上原価が前年同期比255百万円、販売費及び一般管理費が同140百万円増加しましたが、増収効果がこれらの費用増加を上回った結果、営業利益は前年同期比312百万円増（933.1%増）の345百万円となり、営業利益率は前年同期の3.1%から19.2%へ上昇しました。なお、売上高の増加には、収益認識タイミングの見直しにより、前事業年度から当事業年度の計上となった一部大型案件の売上が含まれています。

(単位：百万円)



営業利益の推移

2027年2月期第2四半期は、一部大型案件の前事業年度及び第1四半期における作業進捗にかかる売上計上が寄与したことなどから、営業利益は271百万円、営業利益率は23.8%となりました。当社ではソフトウェア開発について契約内容に応じて一時点又は一定の期間にわたり収益を計上しており、一定の期間にわたる案件は原則として進捗度に基づき収益を認識しておりますが、当該一部大型案件につきましては顧客が検収した時点で収益を認識することとしたため、上半期累計では進捗率が高まる結果となりました。



貸借対照表 (B/S)

資産合計は、売掛金及び契約資産の増加等により、前事業年度末比651百万円増の2,806百万円となりました。一部大型案件の納品・検収にともない契約資産を売掛金へ振り替えた一方、他の進行中案件に係る契約資産が増加しています。現金及び預金は、営業活動で340百万円、投資活動で74百万円を使用し、同414百万円減の873百万円となりました。負債合計は、未払法人税等及び賞与引当金の増加を主因に同449百万円増の615百万円、純資産合計は中間純利益の計上により同202百万円増の2,190百万円となりました。

	2026/2期 期末	2027/2期		
		2Q末	前期比 増減額	前期比 増減率
流動資産	1,733	2,287	553	31.9%
(現金及び預金)	1,287	873	△ 414	△32.2%
(売掛金)	189	809	620	327.5%
(契約資産)	163	534	371	227.5%
(仕掛品)	42	-	△ 42	△100.0%
(その他)	50	70	19	37.6%
固定資産合計	420	519	98	23.4%
資産合計	2,154	2,806	651	30.3%
流動負債合計	166	615	449	269.7%
負債合計	166	615	449	269.7%
純資産合計	1,987	2,190	202	10.2%
負債純資産合計	2,154	2,806	651	30.3%

通期業績予想と下半期の見通し

複数プロジェクトの進展により、上半期の進捗率は高水準
一部大型案件は期初予想に織り込み済み、通期予想は据え置き

通期業績予想と進捗状況

(単位：百万円)

	通期業績 予想	前期比 増減率	中間期 実績	進捗率
売上高	3,113	41.7%	1,806	58.0%
営業利益	412	477.2%	345	83.9%
経常利益	415	457.8%	348	84.0%
当期純利益	275	465.7%	202	73.5%

(注) 進捗率は千円単位の実績値を基に算出。

下半期の見通し

上半期の実績

当中間期は、一部大型案件の納品・検収にともなう売上・利益が期初における計画どおり計上されたため、通期業績予想に対して50%を大幅に上回る高い進捗率となりました。また、当該案件による一時的要因の影響を除いた場合でも、主要顧客向けの複数のプロジェクトをはじめ、当社の事業全体は順調に推移しています。

下半期の取り組み

進行中プロジェクトの着実な推進と、予定どおりのサービスイン・安定稼働に注力します。併せて、新たな開発案件の受注による当事業年度及び翌事業年度以降の開発収益の上積みを図り、さらに標準化サービスの展開を加速させ、稼働後のサービス利用料（月額収益）の積み上げによる翌事業年度以降のストック収益基盤を強化してまいります。

通期業績予想

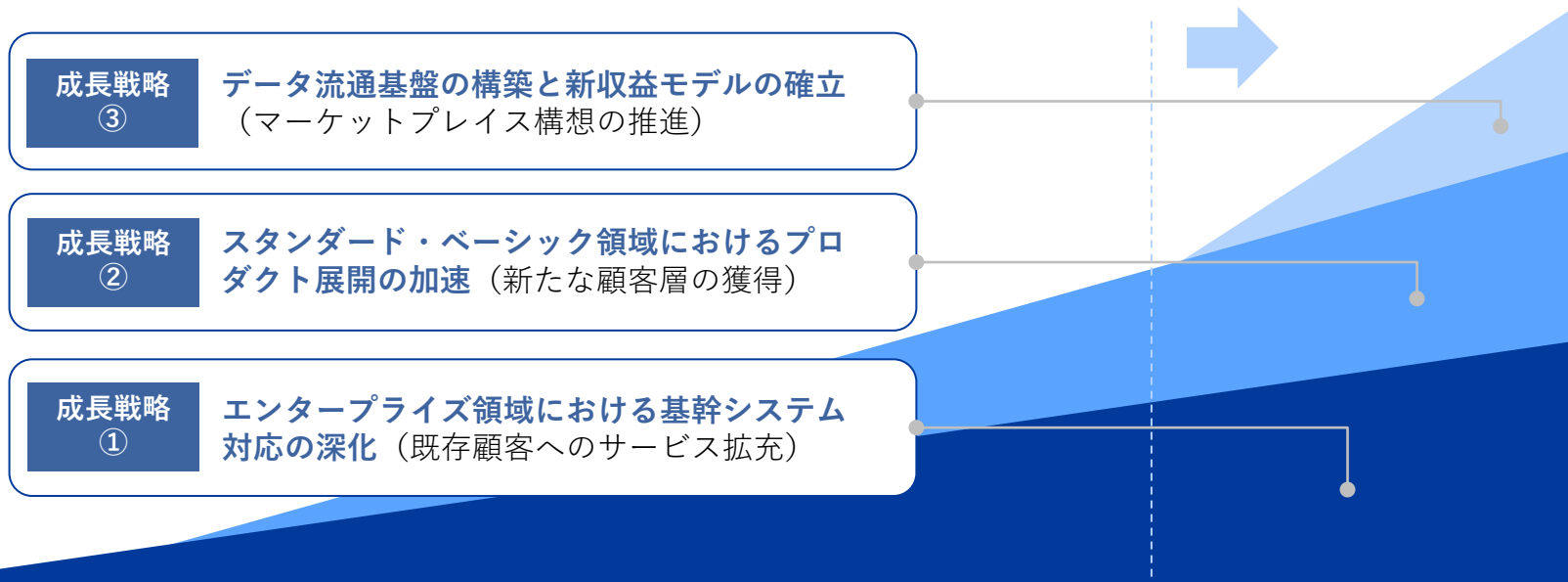
一部大型案件の納品・検収は2026年4月14日公表の通期業績予想に織り込まれており、また上記の上半期の実績及び下半期の取り組みを踏まえ、通期業績予想は据え置きといたします。

03

成長戦略とその進捗

今後の成長シナリオ

顧客基盤の拡大を通じたデータ流通基盤への進化



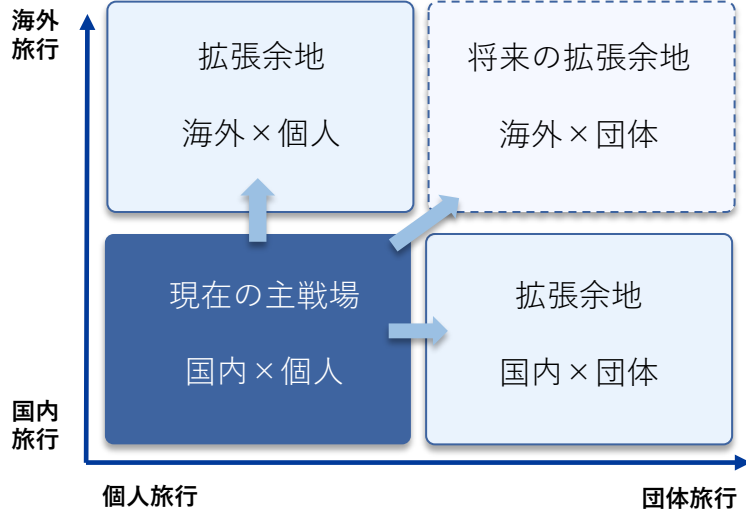
※上記の図は事業の拡大イメージを示したものです。

当社の中長期成長シナリオは、これまで掲げてきた「既存顧客へのサービス拡充、新たな顧客層の獲得、マーケットプレイス構想の推進」という基本方針を維持しております。本資料では、今後の収益モデルの進化を踏まえ、これらをエンタープライズ領域の深耕、スタンダード・ベーシック領域へのプロダクト展開の加速、マーケットプレイス構想を通じた新たな収益モデルの確立という段階的な成長ステップとして再整理し、当四半期までの進捗と今後の展開について記載しております。

成長戦略① エンタープライズ領域における基幹システム対応の深化

主要顧客向け大型案件で納品・検収が完了 次期案件へ移行

エンタープライズ領域における拡張余地



当四半期における進捗

- 主要エンタープライズ顧客における一部大型案件において、設計・開発フェーズの納品・検収が完了。
- 他の主要顧客においても、宿泊予約システムや団体旅行システムの刷新、旅行商品の横断検索など、複数の開発プロジェクトが進展。
- AIを活用した開発・レビュー手法を複数の案件に導入し、開発工数の削減や品質向上に向けた検証が進展。

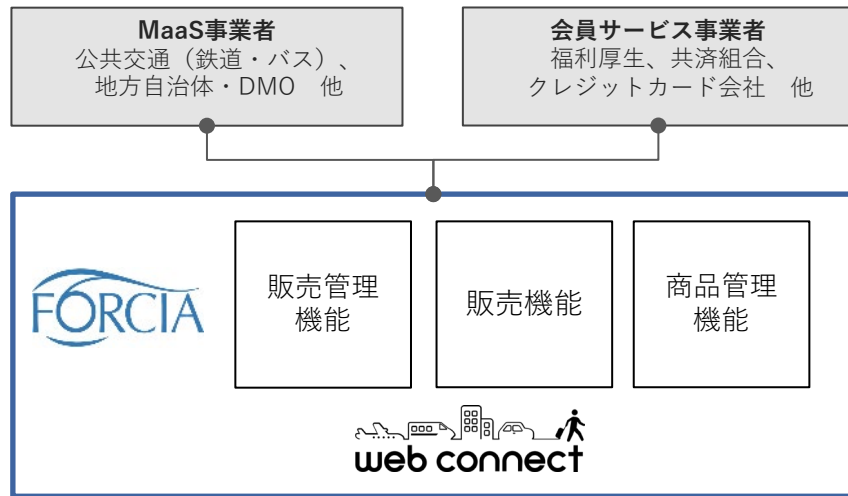
今後の展開

- 進行中の複数の開発プロジェクトについて、サービスインまでの試験・移行を着実に進め、稼働後の安定運用体制を確立。
- プロジェクト間の人員配置と品質管理体制を見直し、複数の大型開発プロジェクトを並行して推進できる開発体制を整備。
- 個別案件で開発した機能やAI活用の知見を共通資産として蓄積し、他の顧客へ展開できるプロダクト機能として標準化。

成長戦略② スタンダード・ベーシック領域におけるプロダクト展開の加速

会員サービス・MaaS領域へのLightプラン展開が進展

webコネクト「共同利用型」セラー機能（Lightプラン）



当四半期における進捗

- MaaS事業者や会員サービス事業者など、旅行会社以外の事業者における複数の案件で、システム開発や外部サービスとの接続が進行。
- MaaSサービス向け案件では、webコネクトの組み込みを完了し、外部サービスとの接続試験へ移行。
- 添乗員付きツアーに必要な各種機能開発を実施。

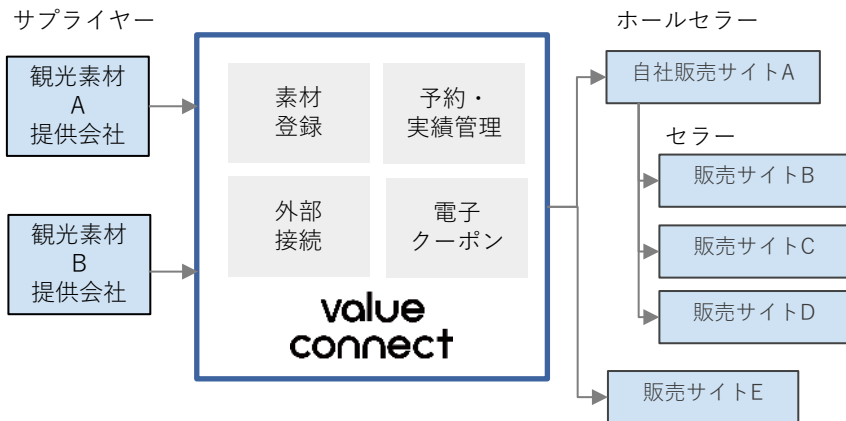
今後の展開

- Lightプランの導入プロセスを標準化・効率化し、スタンダード・ベーシック顧客への展開スピードを高める。
- 会員・ポイント・決済連携など、当社プロダクトの強みを活かした差別化を進めるとともに、より低コストで導入可能な提供モデルの検討を加速。
- 会員サービスやMaaS、交通事業者等への提案を強化し、旅行会社以外の顧客層への展開を拡大。

成長戦略③ データ流通基盤の構築と新収益モデルの確立

valueコネクトの素材採用が進展、商材開拓を加速

フォルシア観光素材流通基盤



(注) サプライヤーとは、現地での体験型アクティビティ等、旅行者が目的地（着地）に到着した後利用する観光素材（着地型商品）を提供する事業者を指します。ホールセラーとは、自ら企画・手配した旅行商品や、宿泊施設等から大量に仕入れた客室などの観光素材を、他のセラーに卸売りする事業者を指します。

当四半期における進捗

- valueコネクトを通じて外部システムと商品情報・在庫を連携する案件が複数進行し、大手旅行会社等における旅行・観光素材の採用が進展。
- 登録型素材に加え、宿泊、飲食、着地型商品等をシステム連携によって提供する「結合型素材」の拡充に着手。

今後の展開

- 宿泊、飲食、現地アクティビティ等、販売事業者の差別化につながる商品素材との接続を強化。
- 商品提供事業者と販売事業者の個別契約・精算にともなう負担を軽減できる流通モデルを整備し、接続先を拡大しやすい仕組みを構築。
- 素材流通から商品造成・販売までを一体的に提供できるサービス基盤を整え、取引量に応じたテイクレート収益の拡大を本格化。

04

主なトピックス

2027年2月期 第2四半期(中間期)及び直近の主なトピックス

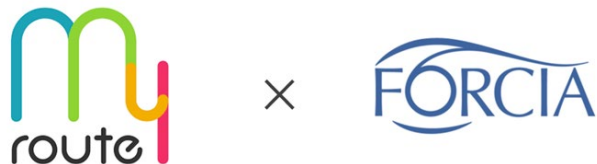
事業展開・対外発信の両面での取り組みが進展

主な
ニュース
(当社発)

- | | | | | |
|----|---|------------|--|------|
| 6月 | ● | 2026.06.01 | 国土交通省 令和8年度「観光MaaS推進事業」にてトヨタファイナンシャルサービスを事業主体とするプロジェクトへの参画決定 | ビジネス |
| | ● | 2026.06.24 | 観光産業キャッシュレス推進協議会へ入会
～技術と知見の提供を通じて、持続可能な観光産業の発展に貢献～ | ビジネス |
| 7月 | ● | 2026.07.25 | 日経ヴェリタス特集記事「証券界から『変身』、株主重視時代の新星 市場発トップの群像」にて当社が紹介 | IR |
| 8月 | ● | 2026.08.31 | ツーリズムEXPOジャパン2026でセミナー開催
～多彩なゲストと共に、観光流通DXについてディスカッション～ | ビジネス |
| 9月 | ● | 2026.09.18 | 三越伊勢丹ニッコウトラベルに「webコネクト」と「valueコネクト」の提供開始 | ビジネス |

ビジネスに関する取り組み（１）

観光MaaS、トヨタファイナンシャルサービスへの機能提供



国土交通省 令和8年度「観光MaaS推進事業」にて
トヨタファイナンシャルサービスを事業主体とする
プロジェクトへの参画が決定

～MaaSアプリ「my route」にて「移動+目的」の
シームレスな手配を実現し、新たな移動体験を創出～

- ・ 関連リリース（トヨタファイナンシャルサービス株式会社）
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000115.000100665.html>
- ・ 関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2026/06/20260601.html>
- ・ 国土交通省 ～令和 8 年度「観光MaaS推進事業」の選定について～
https://www.mlit.go.jp/report/press/sogo12_hh_000513.html

概要

- ・ 国土交通省の令和 8 年度「観光MaaS推進事業」において、トヨタファイナンシャルサービスを事業主体とするプロジェクトに参画。
- ・ MaaSアプリ「my route」における予約機能の共通基盤として、当社の「valueコネクト」及び「webコネクト」を提供。
- ・ 交通チケットと観光・体験・飲食等の予約制コンテンツを組み合わせ、アプリ内で検索・予約から決済までを完結できる仕組みの構築を推進。

期待される効果

- ・ 「移動+目的」を一体で提供することによる、利用者にとってシームレスな移動・観光体験の実現。
- ・ 交通と観光コンテンツの連携による、地域内の周遊促進、観光消費の拡大、混雑分散への貢献。
- ・ 有力MaaS事業者であるトヨタファイナンシャルサービスとの連携を通じてMaaS領域における当社プロダクトの活用実績の蓄積、及び将来の横展開に向けた事業基盤の強化。

ビジネスに関する取り組み（2）

三越伊勢丹グループの会員基盤を活用した旅行販売をサポート

概要

- 「webコネクト」に顧客・会員管理、催行管理、収支管理、精算など、添乗員付きツアーに必要な機能を拡充し、三越伊勢丹ニッコウトラベルが初導入。
- 「valueコネクト」も併せて導入し、旅行商品の販売から、宿泊・体験などの観光素材の仕入れまでを一体的に支援。
- 2027年3月より、両システムを活用し、三越伊勢丹グループの識別顧客に向けたOTA型旅行販売サービスを開始予定。

期待される効果

- 顧客属性や旅行履歴、催行状況、収支・精算情報などの一元管理により、添乗員付きツアーに係る業務の効率化と生産性向上を支援。
- 外部システムとの連携により、宿泊施設や観光施設、体験イベントなどの品揃えを拡充し、多様な「コト消費」体験の提供を促進。
- 三越伊勢丹グループの会員・ポイント・決済基盤との連携を通じて、新たな販売機会の創出と顧客利便性の向上に寄与。

The screenshot shows a web-based travel management system. The top part has a search bar with filters for '催行状況検索' (Travel Status Search). Below the search bar is a table with columns for 'ツアーコード' (Tour Code), 'ツアー名' (Tour Name), '催行日' (Travel Date), and '催行状況' (Travel Status). The bottom part shows a summary of travel statistics, including 'ツアー数' (Number of Tours), '総売上' (Total Revenue), and '総売上' (Total Revenue).

催行管理・収支管理 画面イメージ

・ 関連リリース（当社HP）：

<https://www.forcia.com/news/2026/09/18.html>

ビジネスに関する取り組み（3）

業界連携・对外発信を通じた観光流通DXの推進

観光産業キャッシュレス推進協議会への参画

観光産業キャッシュレス推進協議会に賛助会員として入会しました。「webコネクト」「valueコネクト」を通じて蓄積した技術・業務知見を生かし、観光産業におけるBtoB取引のデジタル化やキャッシュレス化、サプライチェーン全体の生産性向上に貢献する狙いです。



ツーリズムEXPOジャパンで観光流通DXを提案

「ツーリズムEXPOジャパン2026」に出展し、観光流通DXをテーマとしたセミナーを開催しました。MaaSや地域・交通事業者の取り組みを交え、「webコネクト」「valueコネクト」によって移動・体験・地域をつなぎ、コト消費を促進する新たな観光流通のあり方を提案しました。

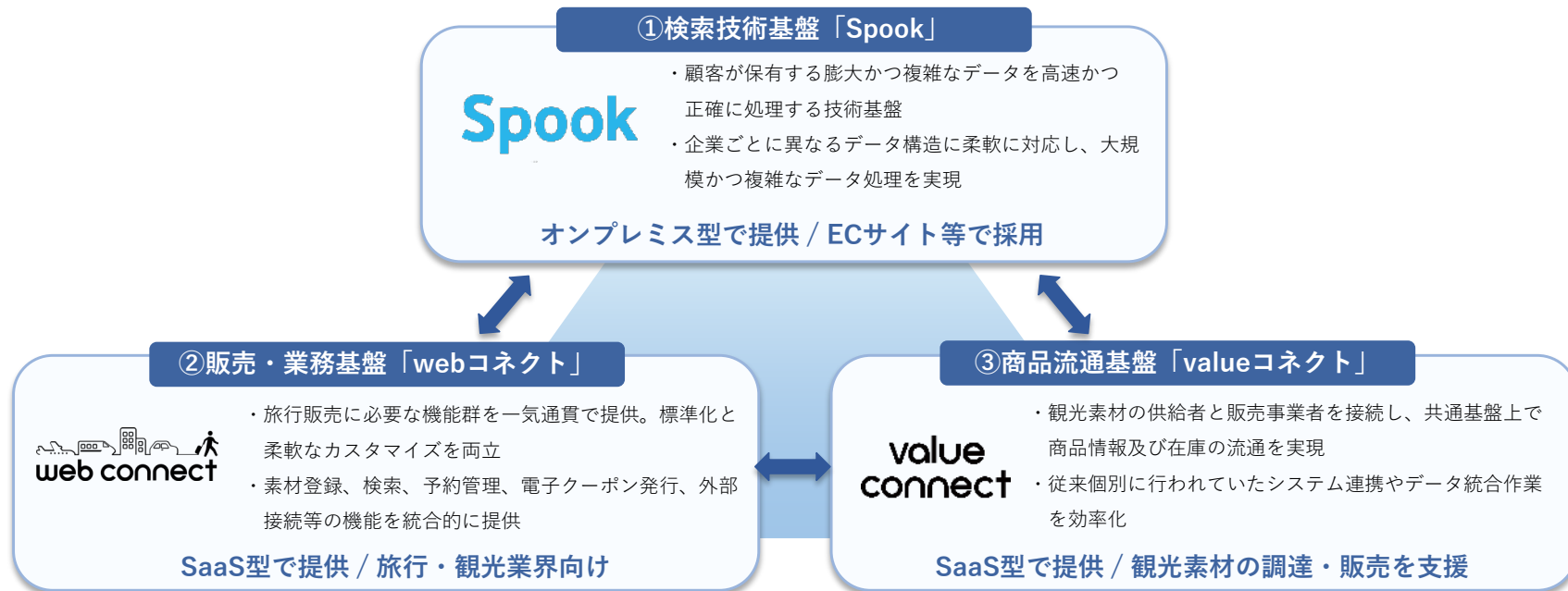


05

Appendix

事業概要 | 当社が提供するサービス

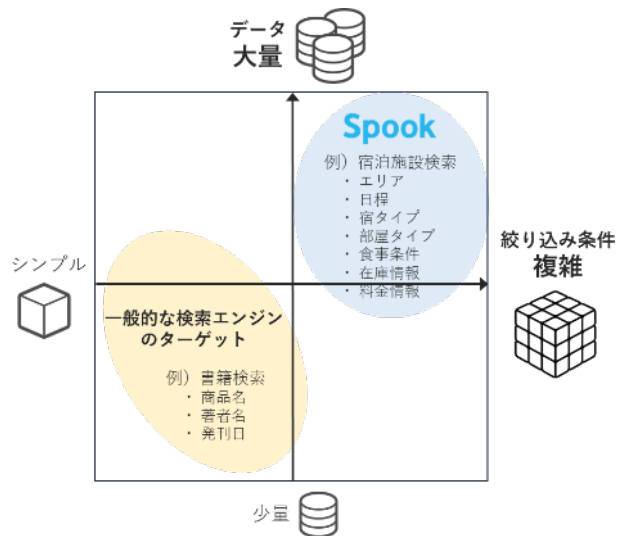
柔軟なカスタマイズに対応し、顧客ごとに最適なサービスを提供



当社の特徴は、企業ごとに異なるデータの形式や構造を整理・最適化し、柔軟なカスタマイズに対応しながら、最適なサービスを提供する点にあります。このデータ流通基盤の上で、検索、販売、予約、データ連携といった各機能の一体的な提供を可能とすることで、顧客のビジネス全体を支える仕組みを実現しております。

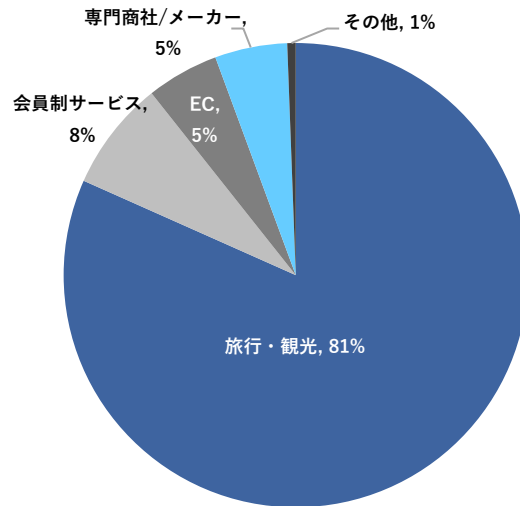
事業概要 | 当社サービスの提供領域・主要顧客

大量・複雑なデータ制御が必要な場面で真価を発揮



当社サービスの得意領域

旅行・観光領域においては、日時、場所、部屋タイプ、食事条件、交通手段、経路など多様な要素が組み合わせられるとともに、それらの在庫及び料金が時々刻々変動するため、取り扱うデータは極めて複雑であり、高度なデータ処理及び業界特有の知識が求められます。



当社取引先の業界別構成比 (2026年2月期 売上高を業界別に分類)

当社は、顧客ごとの要件に応じた個別ソリューション提供から標準化されたプロダクト提供までを含む形で事業を展開しております。大手旅行会社の予約サイトや専門商社のECサイトなど、高度なデータ処理が求められる分野において当社のサービスが導入されています。

事業概要 | 顧客規模ごとの区分

顧客規模ごとに3区分に分けた事業展開

エンタープライズ

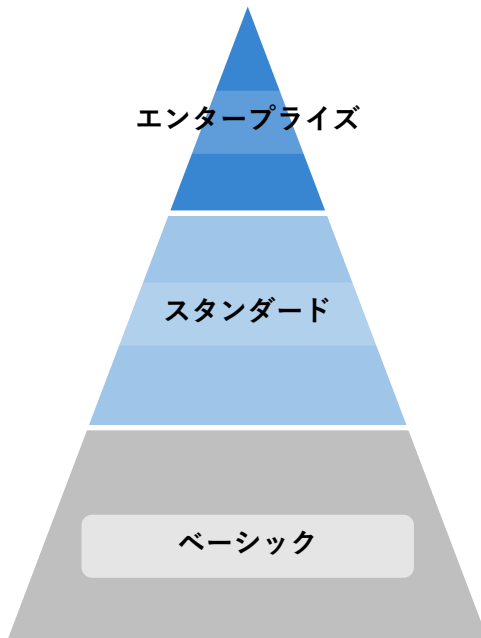
- 大手旅行会社向けに高度なカスタマイズをとまなう基幹システムを構築
- 長期の大型案件が中心で、当社の事業基盤強化に寄与

スタンダード

- 中堅事業者を中心に、webコネクトを活用した販売・業務基盤を提供
- 標準機能をベースに柔軟なカスタマイズにも対応

ベーシック

- 小規模事業者向けに標準化された共同利用型サービスを提供
- 初期導入コストを抑えつつ、データ流通の裾野拡大に寄与

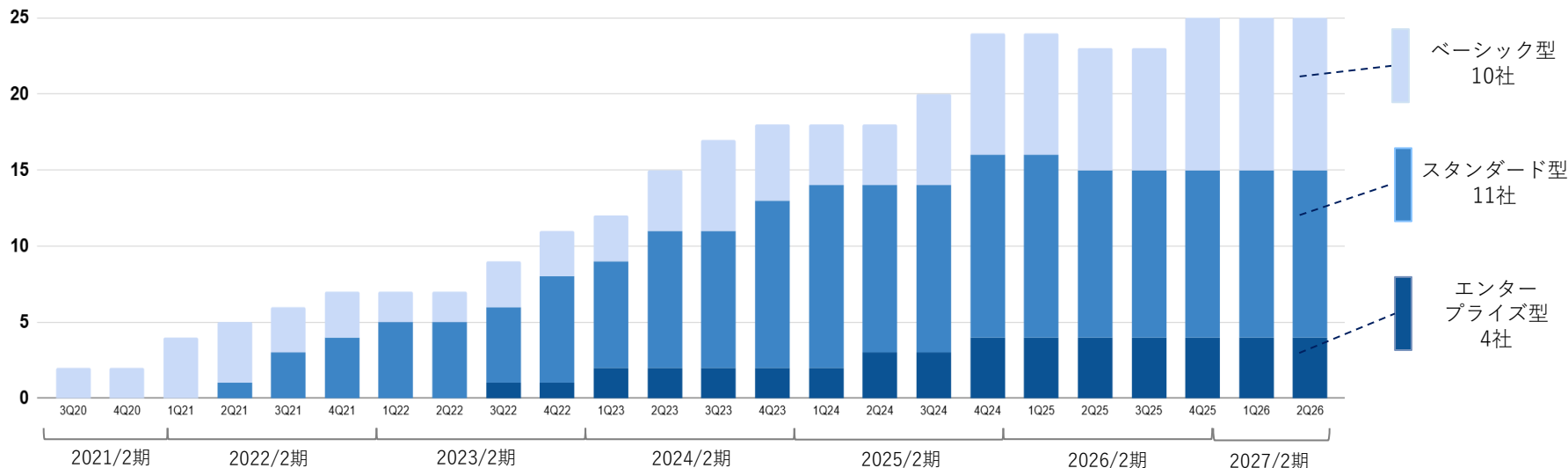


当社は、顧客規模及び提供するサービス内容に応じて、事業をエンタープライズ領域、スタンダード領域、ベーシック領域の3つの区分で展開しております。

KPI | webコネクト顧客数

当社は、SaaS型サービスにおける主要プロダクト「webコネクト」の顧客数を主要KPIと位置付け、月額収益の規模ごとに分類した上で、旅行・非旅行を含めた合算値として計測しています。当第2四半期(中間期)における顧客数の変化はありません。なお、当社の事業はwebコネクト単体の導入拡大に加え、Spook、webコネクト、valueコネクトを組み合わせた基盤提供へと広がっております。今後は、複数プロダクトにおける月額収益の積み上がりを横断的に把握する指標への見直しも検討してまいります。

(単位：社)



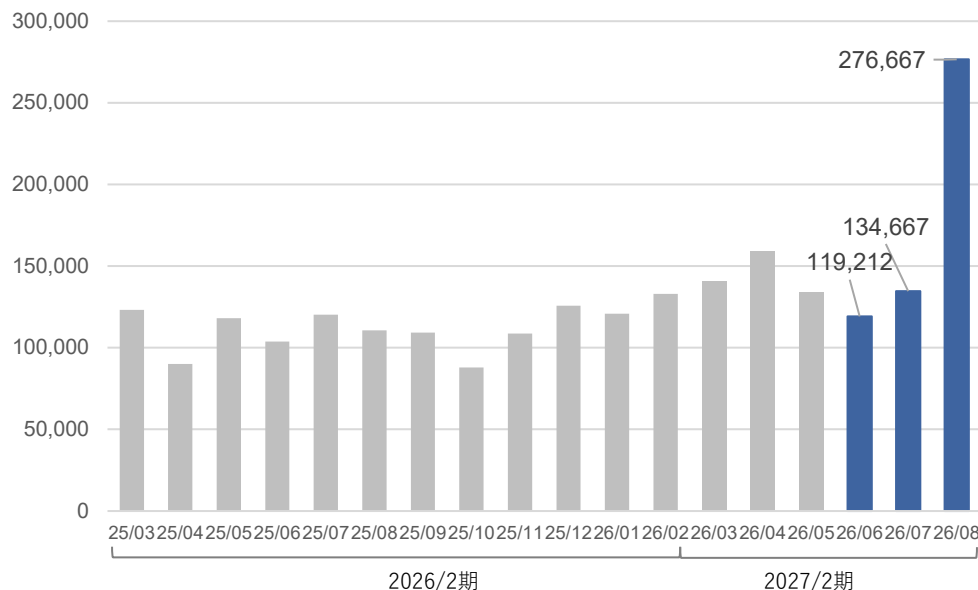
(注1) 「webコネクト顧客数」は各期に月額収益が計上された顧客となります。

(注2) 本KPIにおける顧客区分は、KPI集計上の便宜として、契約済み顧客から得られる月額収益の規模に応じて分類したものであり、事業戦略上の顧客区分とは必ずしも完全に一致するものではありません。

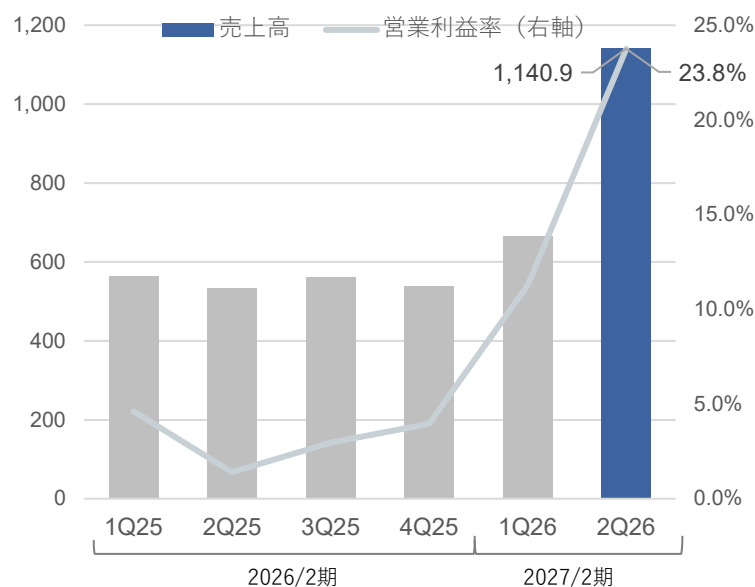
KPI | エンジニア稼働 1 日当たり売上高

当社は、エンジニア稼働 1 日当たり売上高を、開発リソースを売上創出に適切に結び付けられているかを把握するための主要KPIと位置付け、継続的にモニタリングしております。当第 2 四半期の指標には、一部大型案件について、前事業年度及び当事業年度の検収以前の稼働に対応する売上を検収時点で一括して計上した影響が含まれています。

エンジニア稼働 1 日当たり売上高 (円)



四半期売上高及び営業利益率 (百万円、%)



(注) 算定方法：稼働 1 日当たりの売上高 = (当月の売上高) / (投入した作業量 (1日8時間にて日単位に換算))
 なお、作業が発生しないライセンス費及び請負外注費に対応する売上高を除く。

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、

かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

フォルシア株式会社

<https://www.forcia.com>

お問い合わせ先

フォルシア株式会社 経営企画室

forcia_ir@forcia.com