

2026年2月期 第1四半期 決算説明資料

2025年7月14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. 2026年2月期 第1四半期決算概要
- 02. 2026年2月期 第1四半期トピックス
- 03. 成長戦略
- 04. Appendix

01. 2026年2月期 第1四半期決算概要

2026年2月期 第1四半期業績ハイライト

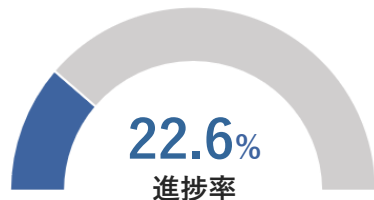
webコネク트가牽引し売上高は増収となったものの、一部案件の開発期間が後ろ倒しされたことにより、進捗率は前年同期並みに留まる。営業利益は大型案件のリリース等に伴い一時的に外注費が増加し第1四半期は縮小

売上高

25/2期 1Q
541百万円

563百万円

前年同期比 +4.2%



営業利益

25/2期 1Q
54百万円

25百万円

前年同期比 △52.6%



2026/2期 第1四半期ハイライト

- 「webコネク트가」が堅調に成長
 - webコネク트가売上を牽引し、SaaS型売上が増収（前年同期比+45百万円）
 - 新規旅行会社とwebコネク트가導入の検討を開始
- KNT-CTホールディングスおよびグループ会社が運営する国内ダイナミックパッケージ販売サイトのリリース
 - 国内航空券と宿泊施設を組み合わせたダイナミックパッケージ型の旅行予約販売サイトにwebコネク트가を導入
 - 「検索機能」の他「予約・販売機能」の提供を開始
- 外部パートナーの増員とプロダクト開発体制の強化
 - 大型案件のリリース対応および受注見込み案件に向けた開発体制強化を目的として外部パートナーを増員したため、営業利益率は縮小

P/Lの状況

SaaS型（webコネクト）が売上を牽引し増収となったが、
大型案件のリリース等に伴う外注費の増加と一部案件の開発期間の後ろ倒しに伴い第1四半期は減益

（単位：百万円）

	2025/2期 1Q実績	2026/2期 1Q実績		
		実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	541	563	22	4.2%
ソリューション型	226	204	△22	△9.9%
SaaS型	314	359	45	14.4%
売上総利益	300	280	△20	△6.7%
売上総利益率	55.5%	49.7%	△5.8%	-
営業利益	54	25	△28	△52.6%
営業利益率	10.1%	4.6%	△5.5%	-
経常利益	54	26	△28	△52.0%
経常利益率	10.1%	4.7%	△5.5%	-
当期純利益	36	16	△19	△53.0%
当期純利益率	6.7%	3.0%	△3.7%	-

B/Sの状況

前期末の売上高増加に伴う売掛金回収により現金及び預金が増加、自己資本比率は引き続き高い水準を維持

(単位：百万円)

	2025/2期 通期実績	2026/2期 1Q実績		
		実績	前期比 増減額	前期比 増減率
流動資産合計	1,813	1,854	40	2.3%
(現金及び預金)	1,230	1,290	60	4.9%
(売掛金)	292	283	△9	△3.3%
(契約資産)	242	235	△7	△3.0%
(その他)	48	45	△2	△6.1%
固定資産合計	377	386	8	2.3%
資産合計	2,191	2,240	49	2.2%
流動負債合計	252	284	32	12.7%
負債合計	252	284	32	12.7%
純資産合計	1,939	1,956	16	0.9%
負債純資産合計	2,191	2,240	49	2.2%

2026年2月期業績予想

2026/2期は主に成長戦略①の遂行に伴うSaaS型サービスの伸長が業績改善のドライバーとなり、増収増益を見込む
主にwebコネク트에係る開発資産の積み上がり、開発効率の改善によりコスト増を吸収し、売上高増を営業利益率の改善に繋げる計画

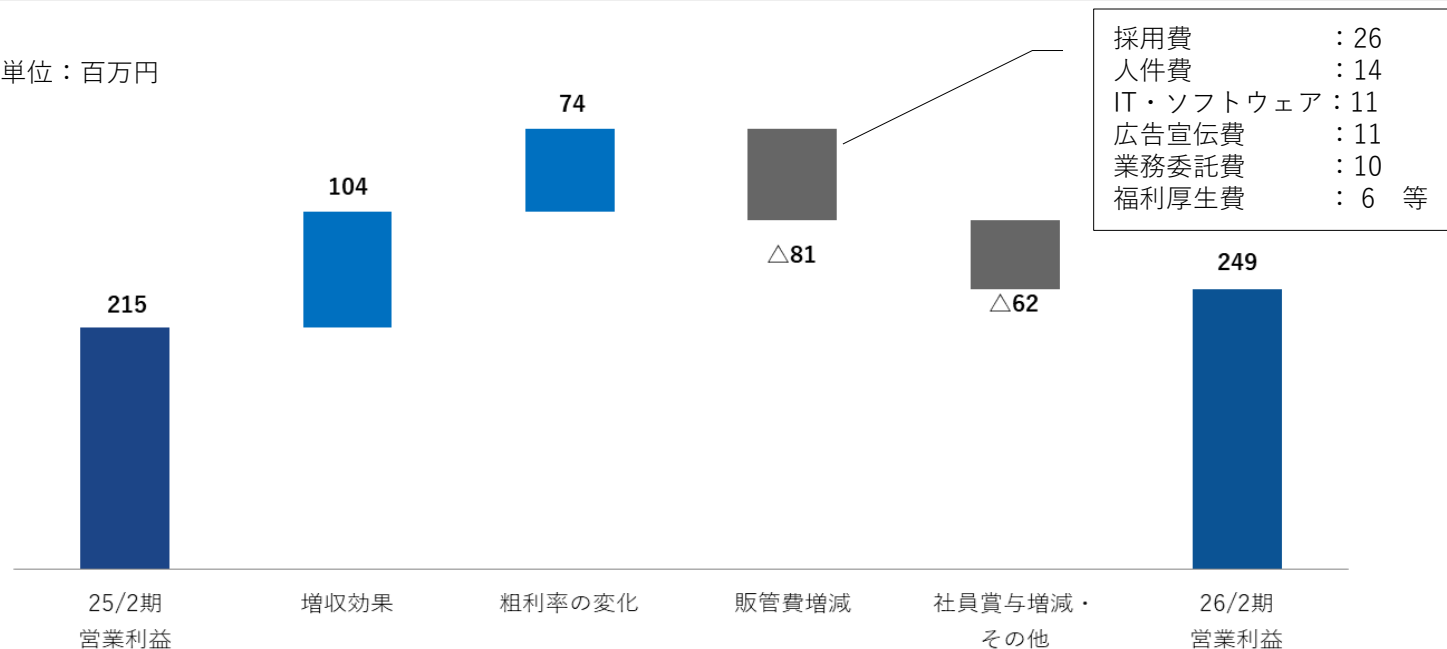
(単位：百万円)

	2025/2期	2026/2期		
		業績予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	2,310	2,492	182	7.9%
ソリューション型	841	726	△116	△13.7%
SaaS型	1,468	1,766	297	20.3%
売上総利益	1,235	1,386	151	12.3%
売上総利益率	53.5%	55.6%	2.2%	-
営業利益	215	249	34	15.9%
営業利益率	9.3%	10.0%	0.7%	-
経常利益	198	249	51	25.8%
経常利益率	8.6%	10.0%	1.4%	-
当期純利益	131	171	40	30.5%
当期純利益率	5.7%	6.9%	1.2%	-

営業利益見通し 増減要因分析

2026/2期は増収効果および粗利率の改善効果が販管費増、社員向け賞与増を吸収し、営業増益を実現する計画

単位：百万円



(注1) 粗利率の変化、販管費増減には社員賞与額の変化は含まない

(注2) 増収効果 = 24/2期の粗利率 (社員賞与除く) × 24/2期～25/2期にかけての売上高の増加額



02. 2026年2月期 第1四半期トピックス

2025年3月～5月のトピックス

2025.04.13
2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）

**2025年4月開幕の大阪・関西万博により、
宿泊予約件数が前年同期比2倍ものインパクト**

万博会期中の大阪府内の宿泊予約件数が、万博開幕1か月前時点で前年同期比の2倍に達する民間サイトが出てくるなど、万博による旅行業への効果は大きい。

さらに、関西国際空港での発着数上限アップやJR東海での首都圏発の「のぞみ」の増発、近隣の特急列車での臨時列車対応など、各社需要増加に向けての対応が進む。

これらの万博効果が旅行・観光業界へ追い風となり、業界の活況は続くと考えられる。

出典：
日経電子版（2025年3月13日）「大阪万博まで1カ月 ホテル予約2倍、外資系開業は最多に」

2025.04.14 IR 2025年2月期 通期決算発表

2025.04.30 採用/広報 サマーインターン募集開始

2025.05.07 採用/広報 Zennの記事投稿コンテスト
「TypeScriptでやってみた挑戦・学び・工夫」へ協賛

2025.05.21 ビジネス webコネクト、knt.co.jpのオンライン予約サイトへ
検索・予約機能をワンストップで提供開始

2025.05.23 採用/広報 TSKaigi 2025 へ協賛

2025.05.28 IR 第24期定時株主総会

2025年3月～5月のトピックス ―ビジネス―

2025.04.13
2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）

フルスペックwebコネクト商用提供開始

KNT-CTホールディングス株式会社およびグループ会社が運営するknt.co.jpの「飛行機＋宿泊」の国内ダイナミックパッケージオンライン旅行予約サイトにwebコネクトのダイナミックパッケージ型検索機能および、予約・販売機能の提供を開始。

長年培ってきた旅行予約サイトの「検索機能」提供という強みをもとに、旅行予約の一連のフローをwebコネクトで一貫して提供できるフェーズに突入。

2025.04.14 IR 2025年2月期 通期決算発表

2025.04.30 採用/広報 サマーインターン募集開始

2025.05.07 採用/広報 Zennの記事投稿コンテスト
「TypeScriptでやってみた挑戦・学び・工夫」へ協賛

2025.05.21 ビジネス webコネクト、knt.co.jpのオンライン予約サイトへ
検索・予約機能をワンストップで提供開始

2025.05.23 採用/広報 TSKaigi 2025 へ協賛

2025.05.28 IR 第24期定時株主総会

2025年3月～5月のトピックス —採用/広報—

2025.04.13
2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）

親和性の高い領域に向けて施策実施

今年もフォルシアの新卒採用を牽引するサマーインターンシップ実施に向け、参加者募集開始。今年は「LLM運用」・「マイクロサービス運用改善」といった新コースも追加し、学生との接点創出の幅を広げる。

また、主要プロダクトで標準化され、型システムを活かした堅牢かつスピーディな開発を支えるTypeScriptに関する協賛活動に注力。TypeScript領域でのプレゼンス向上を図り、採用等への貢献も狙う。

2025.04.14 IR 2025年2月期 通期決算発表

2025.04.30 採用/広報 サマーインターン募集開始

2025.05.07 採用/広報 Zennの記事投稿コンテスト
「TypeScriptでやってみた挑戦・学び・工夫」へ協賛

2025.05.21 ビジネス webコネクト、knt.co.jpのオンライン予約サイトへ
検索・予約機能をワンストップで提供開始

2025.05.23 採用/広報 TSKaigi 2025 へ協賛

2025.05.28 IR 第24期定時株主総会

2025年3月～5月のトピックス —IR—

2025.04.13
2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）

上場後初の株主総会実施

日時）2025年5月28日 水曜日 13:00～
場所）NEWoMan Shinjuku 5階
「LUMINE0（ルミネゼロ）」

目的事項）

報告事項：第24期事業報告及び
計算書類の内容報告の件

決議事項：議案 定款一部変更の件

2025.04.14 IR 2025年2月期 通期決算発表

2025.04.30 採用/広報 サマーインターン募集開始

2025.05.07 採用/広報 Zennの記事投稿コンテスト
「TypeScriptでやってみた挑戦・学び・工夫」へ協賛

2025.05.21 ビジネス webコネクト、knt.co.jpのオンライン予約サイトへ
検索・予約機能をワンストップで提供開始

2025.05.23 採用/広報 TSKaigi 2025 へ協賛

2025.05.28 IR 第24期定時株主総会

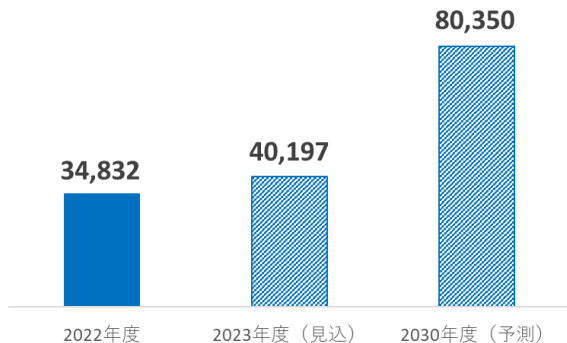
03. 成長戦略



当社を取り巻く環境 – DX関連国内市場・SaaSの伸び –

DX関連の国内市場、SaaSの国内市場は今後もさらなる成長が見込まれ、顧客企業のDX推進をシステム面、とりわけSaaS型サービスで促進させるフォルシアにとっては追い風となる事業環境が続く

DX関連の国内市場（億円）

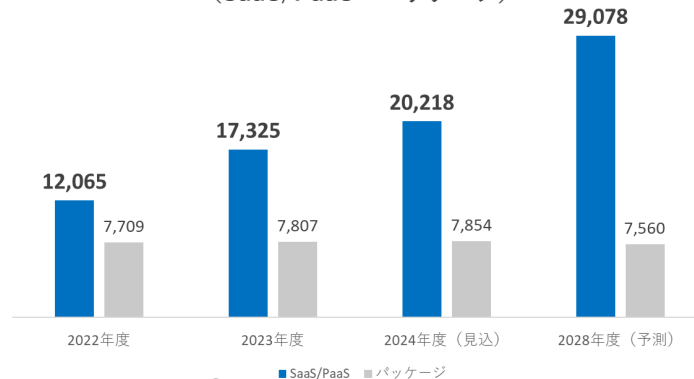


DX関連の国内市場は年々拡大

2030年度には2022年度の約2.3倍もの8兆円超の予測

出典：富士キメラ総研『2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編』（2024/4/10発表）

ソフトウェアの提供形態別国内市場（億円）
（SaaS/PaaS－パッケージ）



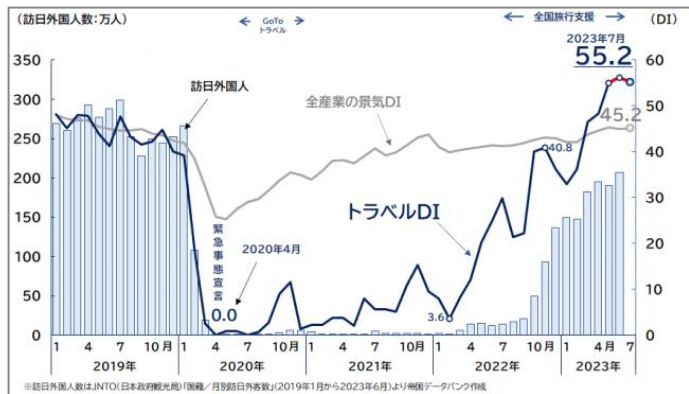
パッケージの成長鈍化とSaaSの市場拡大

2028年度には2022年度の約2.4倍もの2.9兆円超の予測

出典：富士経済グループ プレスリリース『企業向けソフトウェア52品目の市場を調査』（2024/8/14発表）、同『企業向けソフトウェア48品目の国内市場を調査』（2023/8/16発表）

当社を取り巻く環境－重点領域、旅行・観光業界の活況－

国内旅行市場はコロナ禍からの急回復を遂げ、全産業の景気指数と比較しても非常に好調
顧客の約7割が旅行・観光業界の企業であるフォルシアにとっても追い風となる



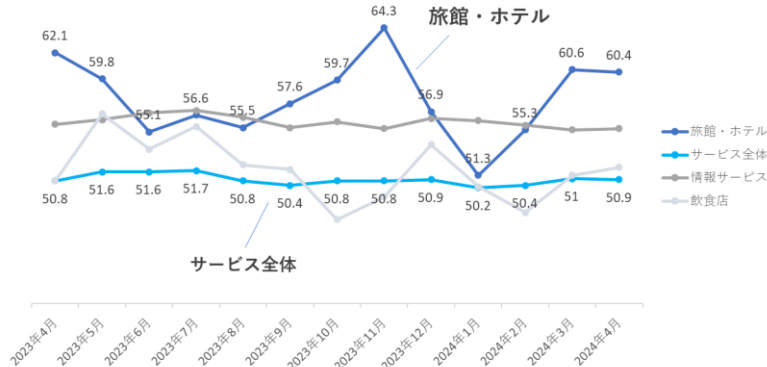
国内市場、コロナ禍による低迷期から脱却し急回復

2023年以降急回復しコロナ禍前以上の景気好調

出典：帝国データバンク

「特別企画：旅行業界の景況感に関する動向調査」(2023/8/14発表)

主な業種別の景気DI推移



サービス業全体の中でも「旅館・ホテル」は好調

業界別景気動向調査の結果からも国内旅行市場は活況

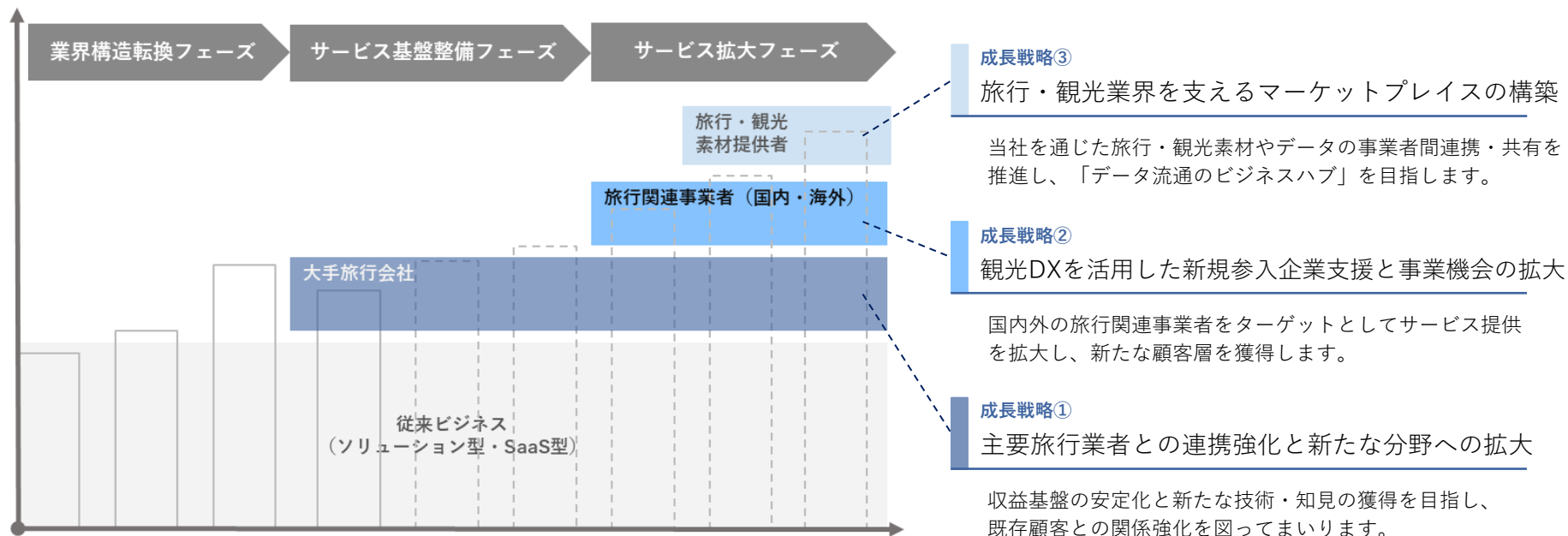
出典：帝国データバンク

「TDB景気動向調査(全国)2024年4月調査」(2024/5/7発表)

(注)「景気DI」とは、帝国データバンクが算出する全国企業の景気判断を総合した指標であり、50を境にそれより上であれば「良い」、下であれば「悪い」を意味している。
なお、「トラベルDI」は「一般旅行業」「国内旅行業」「旅行業代理店業」の景気DIから算出された数値である。

中長期の成長シナリオ

DX関連市場の拡大や旅行・観光業界の活況から、今後より一層の旅行・観光業界のデジタル化が見込まれる顧客ニーズにより早く、より高い水準でこたえていくためにSaaS型サービスを軸に3つの戦略を描く



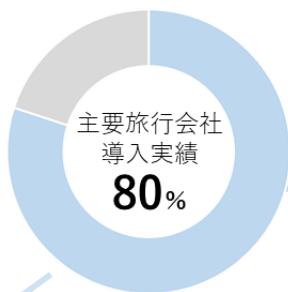
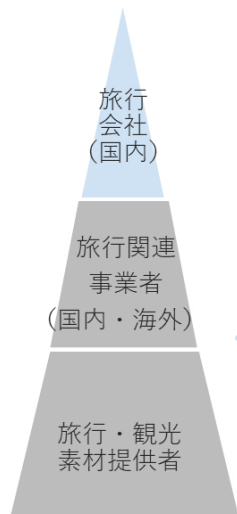
※上記の図は事業の拡大イメージを示したものです。

成長戦略① 主要旅行業者との連携強化と新たな分野への拡大

基幹システム全体の機能強化に対応

Target

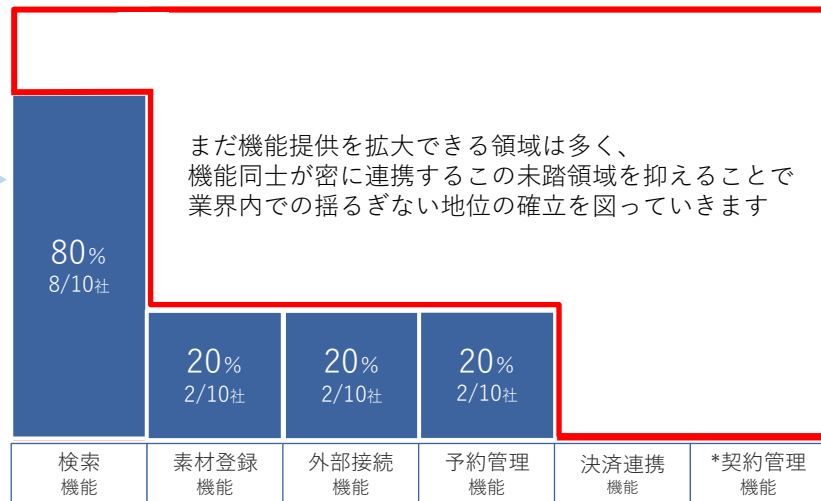
日本国内の旅行会社

上位10社における
開発/導入実績

主要旅行会社 売上高（2023年度）
上位10社中8社にて開発実績有
※出典元：観光庁 2023年度（令和5年度）主要旅行業者
の旅行取扱状況年度総計（2024年5月31日発表）

Action

主要旅行会社上位10社中8社へのシステム提供実績を活かし、
機能提供領域をさらに広げ、業界内での揺るぎない地位の確立へ

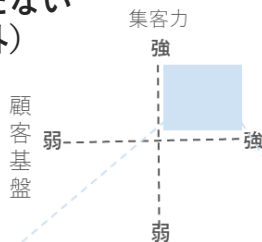
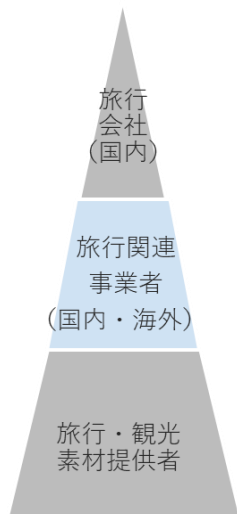


成長戦略② 観光DXを活用した新規参入企業支援と事業機会の拡大

非旅行会社の観光MaaS市場進出を支援

Target

日本国内の旅行業免許を持たない
旅行関連事業者（国内・海外）



- ・ **MaaS事業者**
公共交通（鉄道・バス）、
地方自治体・DMO 他
- ・ **会員サービス事業者**
福利厚生、共済組合、
クレジットカード会社 他
- ・ **海外旅行会社**
欧米、アジア（台湾他）

Action

旅行商品をオンライン上で販売するために必要な
複雑なオペレーションを叶えるシステムを一気通貫で提供



旅行・観光業界向け
商品販売プラットフォーム 「webコネクト」



データの流れ

観光MaaSに必要な各要素を包括的にサポート

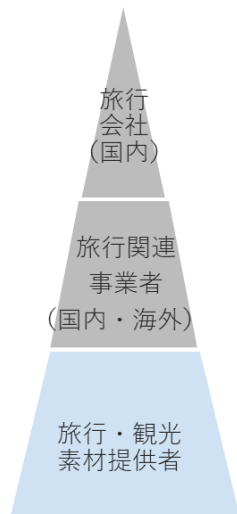
オンライン上での商品登録から決済までを一元管理。
成長市場である国内旅行・観光市場への迅速な参入を可能にし、
事業者のビジネス拡大を支援します。

成長戦略③ 旅行・観光業界を支えるマーケットプレイスの構築

業界をつなぐ n 対 n のビジネスへ

Target

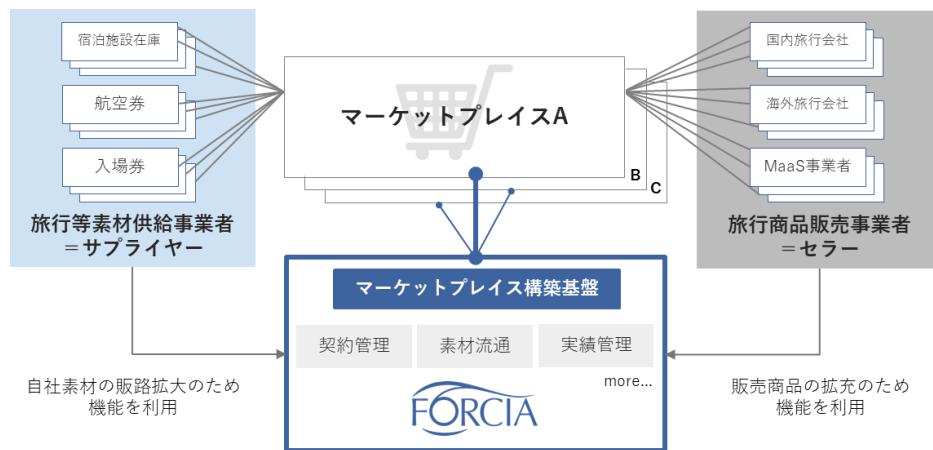
旅行・観光を形成する要素である
宿泊や観光施設等の素材提供者



- ・ **宿泊事業者**
ホテル、旅館
- ・ **交通事業者**
航空、鉄道、新幹線、バス
タクシー、レンタカー 等
- ・ **現地アクティビティ事業者**
レジャー施設、
博物館・美術館 等

Action

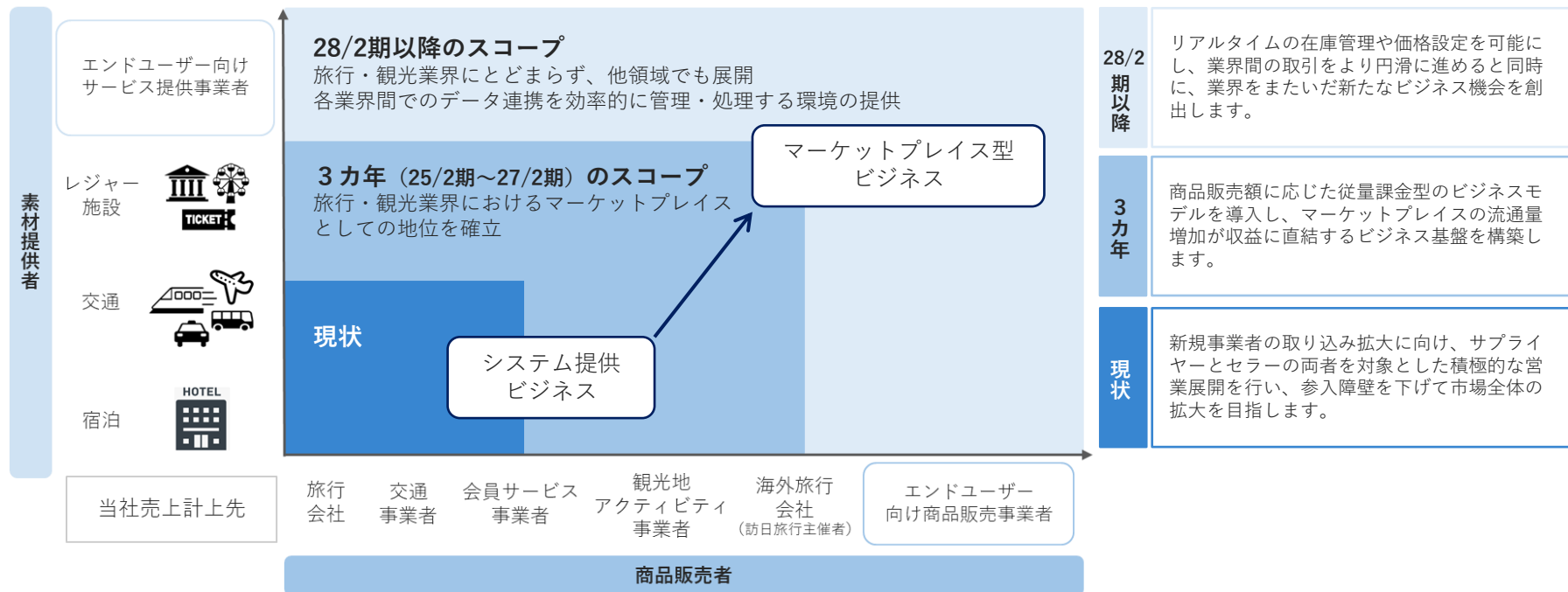
有力なセラー・サプライヤー・商社等と協業しながらセラーと
サプライヤーをリアルタイムでつなぎ、取引の効率化と業界全体の競争
力強化を実現するためのプラットフォームを構築



03. 成長戦略

中長期成長シナリオの実現に向けて

システム提供ビジネスからマーケットプレイスへ
サプライヤーとセラー、双方から収益を得るモデルへと進化



04. Appendix





当社は、膨大・複雑なデータから必要な情報を抽出する検索テクノロジーを基盤に事業展開するIT企業です。
大手旅行会社や専門商社、EC事業者といった業界のデジタルビジネスを支援し、近年はデジタルトランスフォーメーション（DX）分野に進出。旅行・観光商品販売プラットフォーム「webコネクト」を中心としたSaaS型サービスによる事業拡大を進め、大手・中堅旅行会社や鉄道事業者、会員サービス事業者を中心に売上高・顧客数を着実に伸ばしています。

設立

2001年

従業員数

2025/04/01現在

138名

純資産額

2025/2月期

1,939
百万円

当社提供サービス



EX旅パック (JR東海)



EX旅先予約・EX旅パック (JR東海運営サービス)

東海道・山陽・九州新幹線のネット予約&チケットレス乗車サービス「EXサービス」の新サービスとして2023年10月より販売開始された旅行商品「EX旅先予約」・「EX旅パック」の販売システムへ当社がシステム提供をしています。

参考) [「エキスペス予約」「スマートEX」の新サービス「EX旅先予約」「EX旅パック」にフォルシアwebコネクットのシステム提供開始～直前の列車変更にも対応 より柔軟な旅行予約が可能に～](#) (2023/10/10発表 当社プレスリリース)

高度なデータ処理が求められる業界のDXに貢献

交通手段と宿泊施設のセット検索

細やかな仕様・規格での絞り込み検索

スマートフォンで利用するクーポン機能



検索条件にマッチする新幹線チケットや航空券といった交通手段と宿泊施設の在庫情報を即座に組み合わせて表示
※ANAトラベラーズダイナミックパッケージ 検索画面



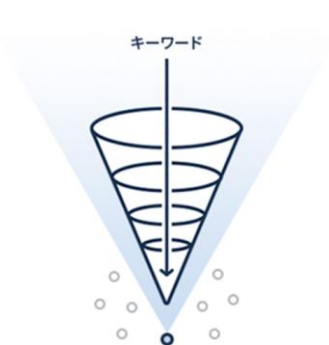
理化学機器や医療機器のように仕様や規格が細やかに分類されているものも豊富な絞り込み条件で検索可能
※アズワン AXEL 商品一覧画面



予約済旅行商品のバウチャーや特典利用のための引換券等を電子クーポンとしてスマートフォンで利用可能
※ビッグホリデー 電子クーポンのご案内

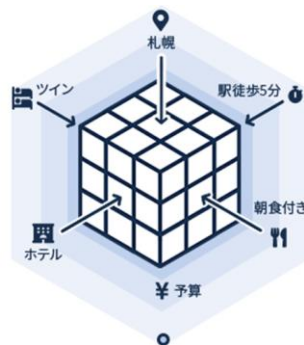
ソリューション型

「検索」への個別課題に対応した課題解決

顧客企業のオンライン販売サイトにおける
高速なデータ処理と検索結果表示を実現

一般的な検索エンジン

- キーワードを軸にした検索（関連が薄くてもキーワードによっては検索結果に表示される）
- 検索対象を段階的に絞り込み除外しながら、目的のものに到達する（逐次ドリルダウン型）



当社の技術基盤「Spook」

- 条件を軸にした検索（条件で絞り込むため関連性の高いものが検索結果に表示される）
- 多方向の属性検索軸を俯瞰し目的とする情報の絞り込みを一気に行うことができる

検索技術基盤「Spook」

Spook

当社のソリューション型サービスは、技術基盤「Spook」を活用し、膨大かつ複雑なデータを高速かつ正確に処理することで、顧客が直面する特有の問題に対する効果的な解決策を提供しています。

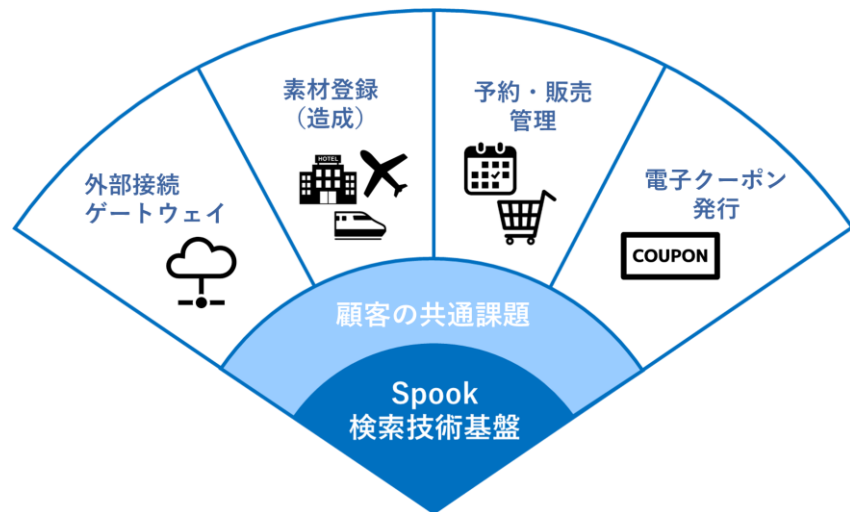
例えば、大手旅行会社の予約サイトや、膨大な商品を扱う専門商社のECサイトなど、複雑なデータを扱う企業に対して、デジタルビジネスを強化する検索ソリューションを提供し、ユーザーの利便性向上に貢献しています。また、Spookの高い拡張性により、ビジネス拡大に伴う安定したシステム運用を実現し、顧客の長期的な競争力維持をサポートします。

この技術を活用し、当社は複雑なデータを扱う大手旅行会社の予約サイトや、多数の商品を管理する専門商社のECサイトなど、高度なデータ処理が求められる業界でのデジタルビジネス強化に貢献しています。

なお、「Spook」は顧客の自社サーバーやデータセンターに設置される「オンプレミス型」の形態で提供され、企業ごとのカスタマイズ要件に柔軟に対応できる仕組みを採用しています。

オンライン販売に必要な機能群をモジュール化

旅行商品のオンライン販売に必要な機能をモジュール化し、
検索領域外も含めた機能の一括提供を実現



旅行・観光業界向け商品販売プラットフォーム「webコネクト」



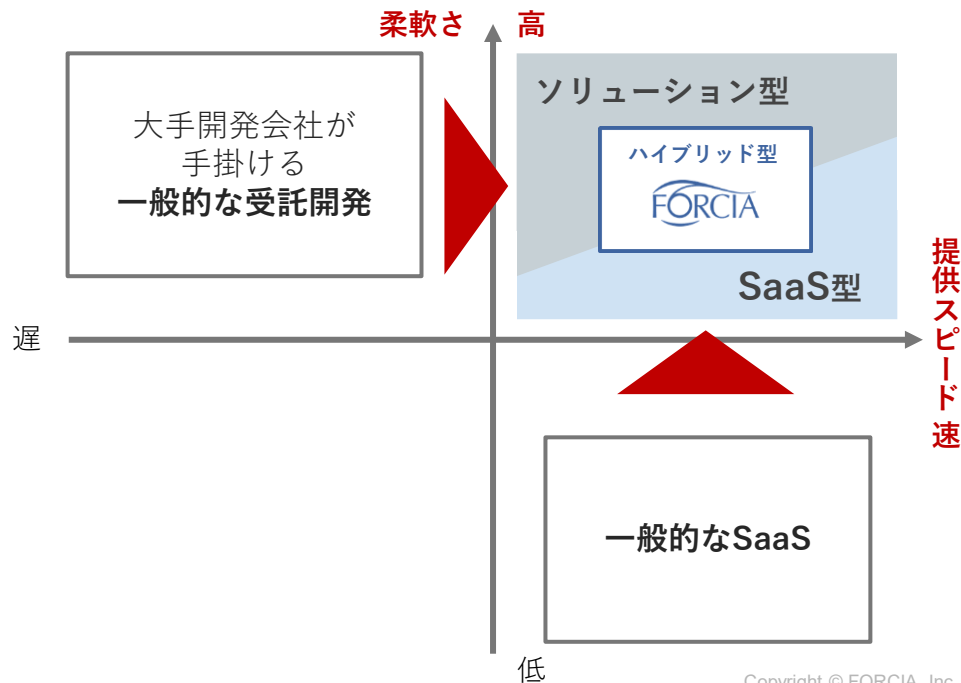
当社のSaaS型サービスは、蓄積された技術と知見を活かし、複数の顧客に共通する課題に対して汎用的な解決策を提供しています。

旅行・観光業界向けに開発したwebコネクトは、素材登録、検索、予約管理、電子クーポン発行、外部接続ゲートウェイなど、総合的なEコマース機能を備え、日本国内の多くの旅行会社に導入されています。また、複数の販売チャネルへのデータ連携やダイナミックプライシングに対応し、在庫管理や販売業務を含むビジネスオペレーション全体の効率化を実現します。当社では、原則として60カ月の継続利用を前提に初期開発費用及び、月額費用（提供する機能に応じて算定された固定のサービス利用料）を收受し、顧客の要望に応じたカスタマイズ対応を行うことで、顧客ごとに最適化したサービスを提供しています。

さらに、当社はDX投資が加速する分野に注力し、データクレンジングツール「Masstery」をサービス展開することで、データの整備から一元管理、さらには高度なデータ活用までを支援しています。

なお、SaaS型の提供形態により、顧客は自社でサーバーを設置・管理する必要がなく、インターネット経由でこれらのサービスを利用できます。

当社のビジネスモデル

ソリューション型とSaaS型を融合させた
「ハイブリッド型モデル」

従来のシステム開発とも
一般的なSaaSとも異なる特異な中間領域

従来のシステム開発（一般的な受託開発）と一般的なSaaSの
中間領域にある独自のポジショニングでビジネスを展開

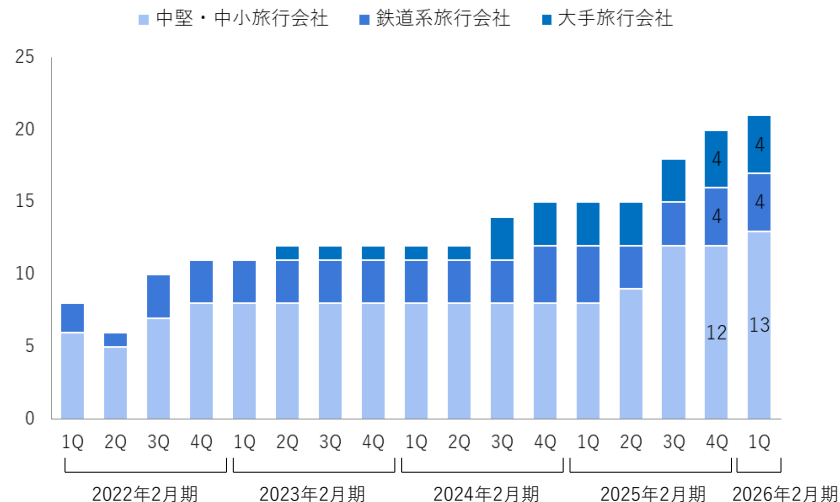
柔軟かつ高度なカスタマイズと
迅速かつ初期開発コストを抑えたサービス提供

このポジションにより、迅速なサービス提供と顧客ニーズへの
柔軟な対応が両立し、変化の激しい市場で持続的な競争優
位を築く基盤を形成。

KPI① webコネクト顧客数

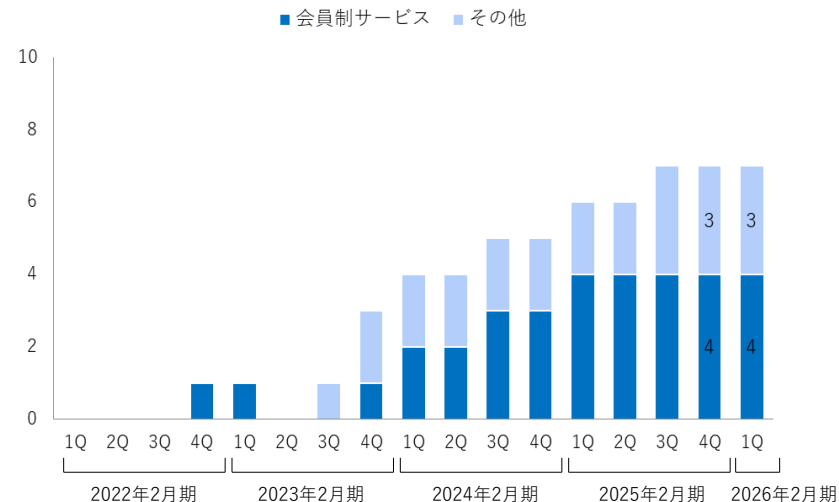
顧客の拡大と継続により顧客数は堅調に推移。第1四半期は新規旅行会社が追加

旅行会社系webコネクト顧客数



- (注1) 「webコネクト顧客数」は各期に売上が計上された顧客及びwebコネクト導入の検討契約やサービス利用契約を締結した顧客を累計したものとします。
- (注2) 旅行会社とは第1種ないしは第2種旅行業免許を持っている会社を指しております。
- (注3) 「大手旅行会社」とは令和6年5月31日に観光庁が発表した「2023年度（令和5年度）主要旅行業者の旅行取扱状況年度総計」における旅行取扱額（売上高）の上位10社を指しております。
- (注4) 「鉄道系旅行会社」とは鉄道を主業務とする会社の関係会社である旅行会社を指しております。
- (注5) 「中堅・中小旅行会社」とは大手旅行会社、鉄道系旅行会社以外の旅行会社を指しております。

非旅行会社系webコネクト顧客数

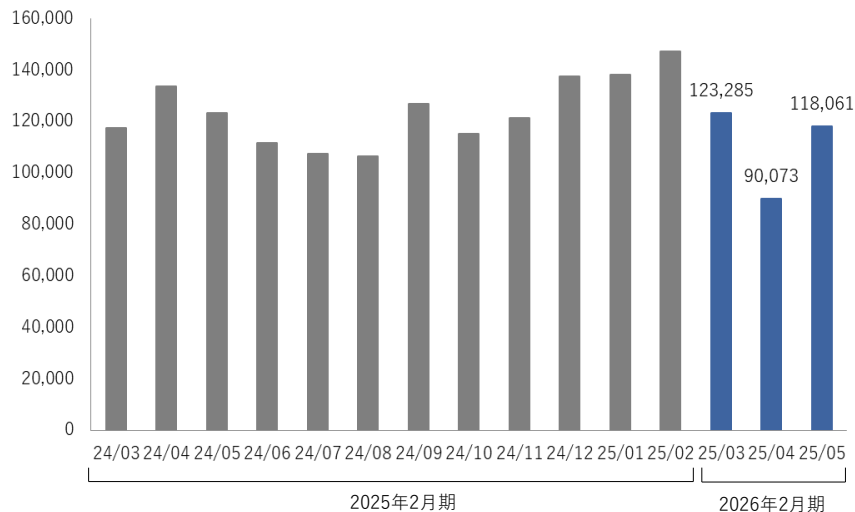


- (注6) 「会員制サービス」とは福利厚生サービス等で宿泊施設等の予約サービスを会員に対して提供する会社を指しております。

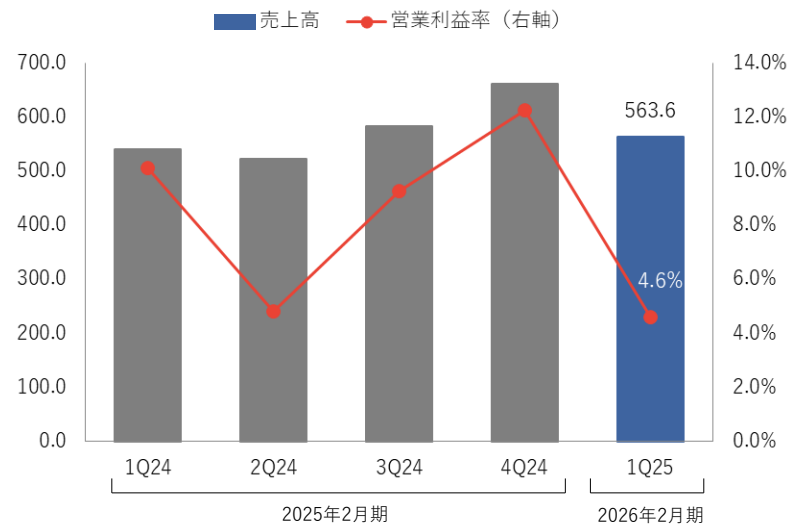
KPI② エンジニア稼働1日当たり売上高

一部案件の売上時期の延伸と大型案件のリリース等による外注パートナーの増加に伴い、
第1四半期の一人当たり売上高および営業利益率は低下

エンジニア稼働1日当たり売上高（円）



四半期売上高および営業利益率（百万円、%）



（注）算定方法：稼働一日当たりの売上高 = （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、売上高からは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