

2026年2月期 通期決算説明資料

2026年4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. 会社概要
- 02. 2026年2月期 通期実績
- 03. 2027年2月期 業績見通し
- 04. 成長戦略の進捗
- 05. 2026年2月期 トピックス
- 06. 事業概要
- 07. Appendix

01. 会社概要

A large, light blue, stylized version of the FORCIA logo, featuring a wave above the letters and a wave below the letters.

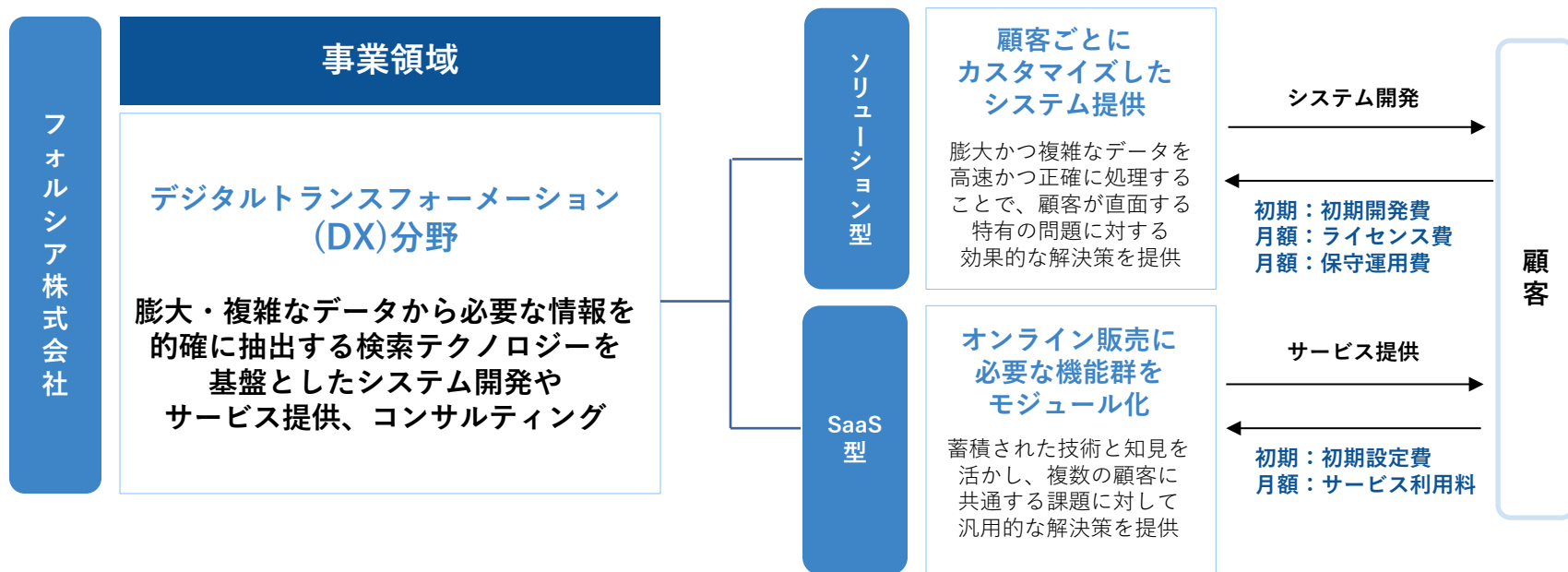
「検索×DX」で旅行・観光業界を支える

会社名	フォルシア株式会社
証券コード	304A（東証グロース）
事業内容	膨大・複雑なデータから必要な情報を的確に探し出す検索テクノロジーを基にしたシステム開発・サービス提供並びに、コンサルティング
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	140名(2026年2月28日現在)



事業系統図

旅行・観光業界向けのサービス提供を中心とした デジタルビジネスプラットフォーム事業を推進

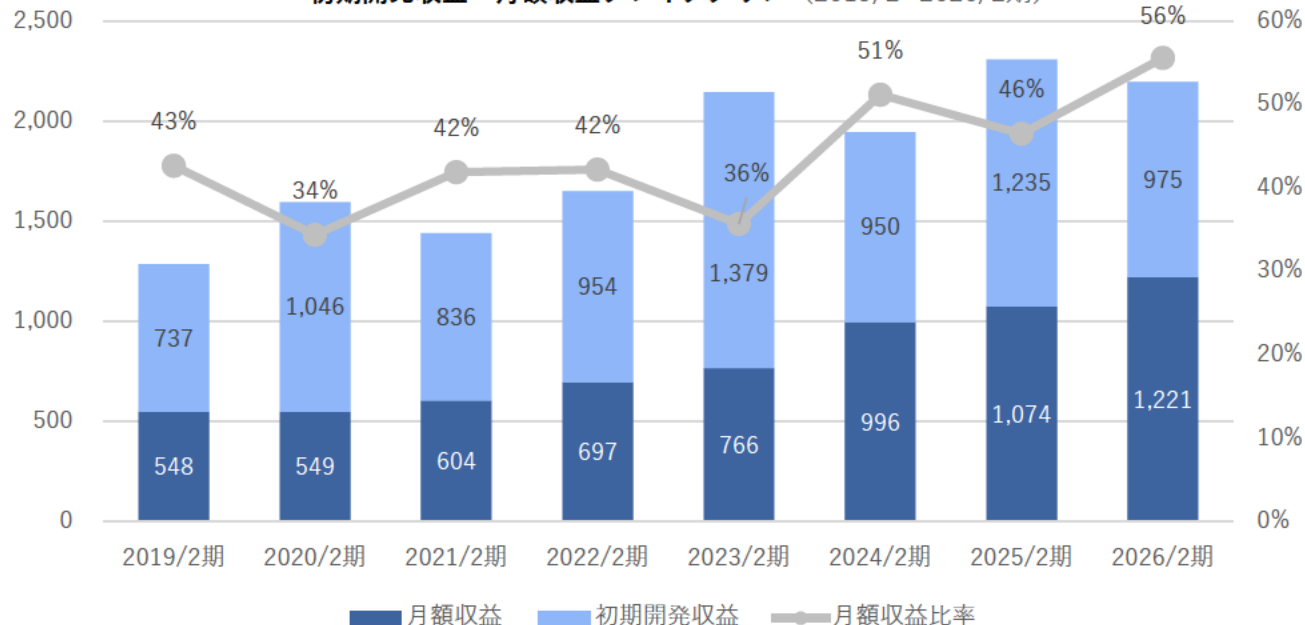


当社ビジネスの収益構造

月額収益の比率が高まる方向へとモードチェンジ中

(単位：百万円)

初期開発収益・月額収益ブレイクダウン (2019/2~2026/2期)



月額収益の売上高に占める比率は約56%に増加。初期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進んでいます。

02. 2026年2月期 通期実績

FORCIA

2026年2月期 通期実績 エグゼクティブサマリー

売上が検収時点で認識されることに伴う減収減益もSaaS型月額収益は27%増と伸長

売上高

2025/2期 通期実績

2,310百万円

2,197百万円

前年同期比 Δ 4.9%88.2%
進捗率

営業利益

2025/2期 通期実績

215百万円

71百万円

前年同期比 Δ 66.8%28.6%
進捗率

2026/2期 通期ハイライト

収益認識タイミングの見直しにより売上高は前年同期比で減少

新規大型案件については第4四半期中に受注及び契約締結が完了し、プロジェクトは計画どおりに進行。一方で、監査の過程で収益認識に関する要件の適用について、改めて監査法人と協議を行った結果、一部大型案件の進捗に応じた売上につき、翌事業年度に顧客が検収した時点で計上することが適切であるとの結論に至ったことにより、当期の売上高は前年同期比で減少。なお、本影響は主としてSaaS型サービスの初期開発収益に係るものであり、その他の収益は概ね想定どおりに推移。

既存案件は順調に進行、新規大型案件も契約締結済み

主要顧客における基幹システム刷新・新サービス構築プロジェクトが順調に進行し、複数の大型案件の受注により初期開発収益及び月額収益の積み上がりが見込まれる。また、新規大型案件についても第4四半期に受注及び契約締結が完了しており、既存案件の開発進捗と併せて来期以降の業績に貢献する見込み。

売上が検収時点で認識されることに伴う影響により営業利益は大幅減益、先行コストが当期に顕在化

当期に見込まれていた売上の一部が翌期に認識されることとなる結果、かかる売上により見込まれた利益も翌期計上。さらに、大型案件の開発着手を見据えた開発体制の拡充やプロダクトの品質向上・機能拡張に向けた先行的取り組みを継続したことによって、先行して発生していたコストが当期の利益減少として表れる構造となり、当期の営業利益は前年同期比で大幅減益。

業績ハイライト (P/L)

2026年2月期は、SaaS型サービスの月額収益が前年同期比27.0%増と伸長し、収益基盤のストック化が着実に進展しました。一方で、新規大型案件の受注及び契約締結は完了したものの、監査の過程において収益認識に関する要件の適用を見直したことにより、一部大型案件の初期開発収益の一部が検収時点で認識されることとなったため、売上高は2,197百万円（同4.9%減）となりました。利益面は、上記一部売り上げの検収時点での認識と体制拡充等の先行的費用の計上为重なり、営業利益は71百万円（同66.8%減）となりました。

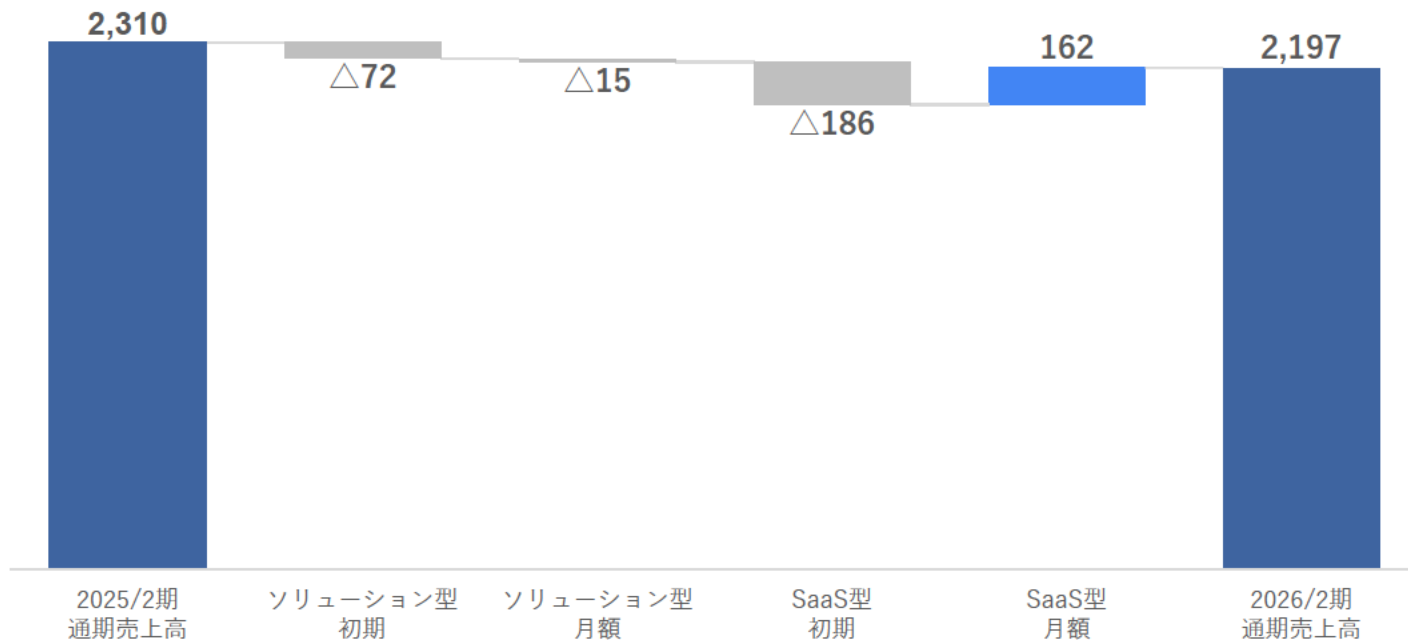
(単位：百万円)	2025/2期 通期	2026/2期		
		通期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,310	2,197	△112	△4.9%
ソリューション型	841	753	△87	△10.5%
初期	366	293	△72	△19.8%
月額	474	459	△15	△3.2%
SaaS型	1,468	1,444	△24	△1.7%
初期	868	681	△186	△21.5%
月額	600	762	162	27.0%
売上総利益	1,234	1,062	△172	△14.0%
売上総利益率	53.5%	48.3%	△5.1%	-
営業利益	215	71	△143	△66.8%
営業利益率	9.3%	3.3%	△6.1%	-
経常利益	198	74	△123	△62.5%
経常利益率	8.6%	3.4%	△5.2%	-
当期純利益	131	48	△82	△63.0%
当期純利益率	5.7%	2.2%	△3.5%	-

(注) 月額は保守運用・ライセンス・サービス利用料・解約料などを含みます。

売上高実績 増減要因分析

SaaS型月額収益は前年同期比27.0%増と着実に成長し、ストック型収益への構造転換が進展。一方で、一部大型案件の売上の計上が収益認識に関する要件の適用の見直しにより検収時点で認識されることとなったことでSaaS型初期開発収益が減少し、売上高は2,197百万円（同4.9%減）となりました。

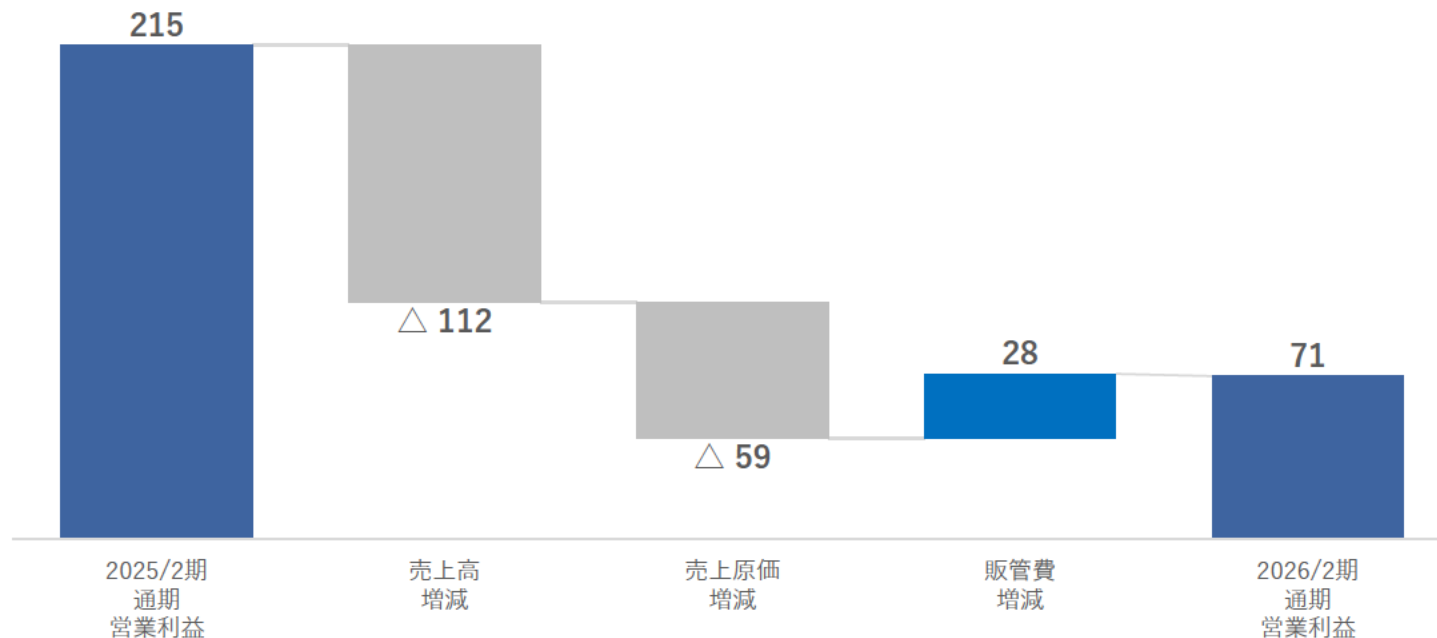
（単位：百万円）



営業利益実績 増減要因分析

当期は、収益計上を見込んでいた一部大型案件（SaaS型初期開発）の売上が検収時点で認識されることとなる影響を受けました。それに加え、中長期的な収益基盤拡大に向けた開発体制の拡充やプロダクトの品質向上・機能拡張を継続したことによって先行的費用が計上された結果、営業利益は71百万円（前年同期比66.8%減）の着地となりました。

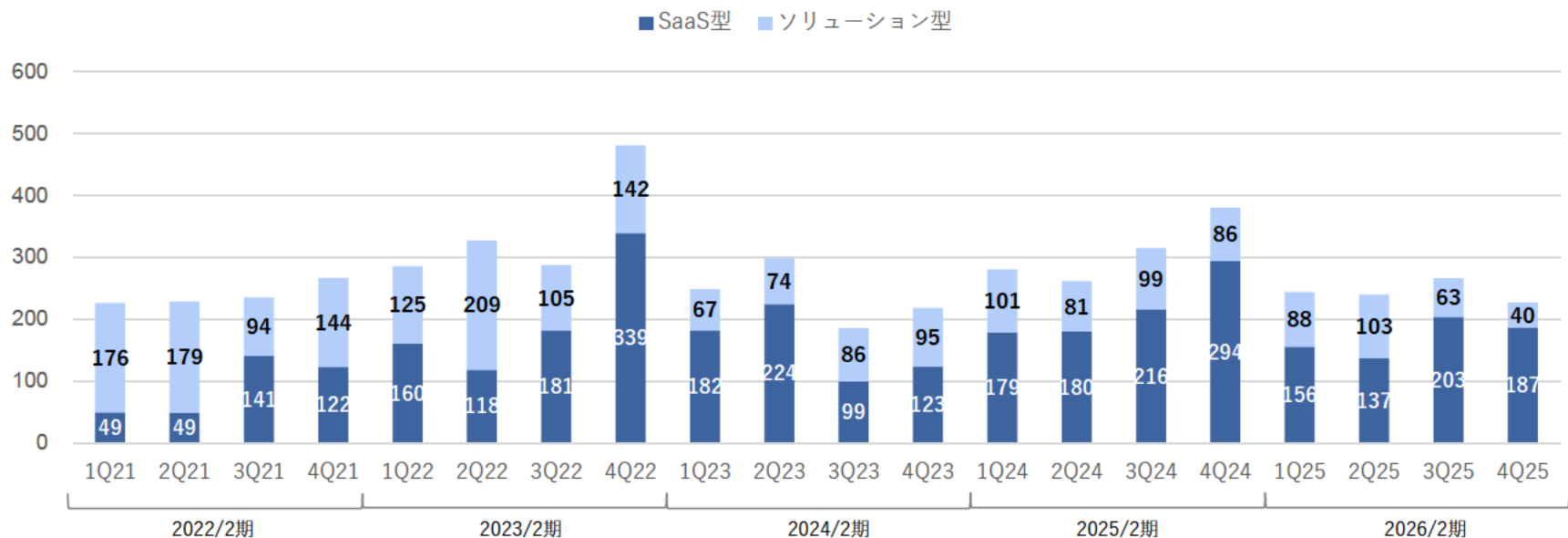
（単位：百万円）



初期開発収益 売上高の推移

当社では、サービス稼働に至る開発プロセスに応じ、初期開発収益を計上しています。当期は、新規大型案件の受注及び契約締結が第4四半期に完了しましたが、監査の過程での収益認識に関する要件の適用の見直しにより一部大型案件の収益が検収時点で認識されることとなったため、ソリューション型が293百万円（前年同期比80.2%）に対し、SaaS型は681百万円（同78.5%）となりました。

（単位：百万円）



初期開発収益 主な取り組み

事業環境や需要動向に大きな変化なく、開発需要は堅調

ソリューション型

- 取扱商品数・データ量の増大に対応するため、検索処理やバッチ処理の高速化、システム構成の見直しを中心とした継続的な開発需要が拡大。
- 月額収益を基盤としつつ、追加機能開発や性能改善といったスポット案件が継続的に発生する構造を維持。
- AIエージェントを活用した開発プロセスの内製化や、検索高速化技術の研究開発を進めるなど、開発効率及び競争力の強化に向けた基盤整備を推進。

SaaS型

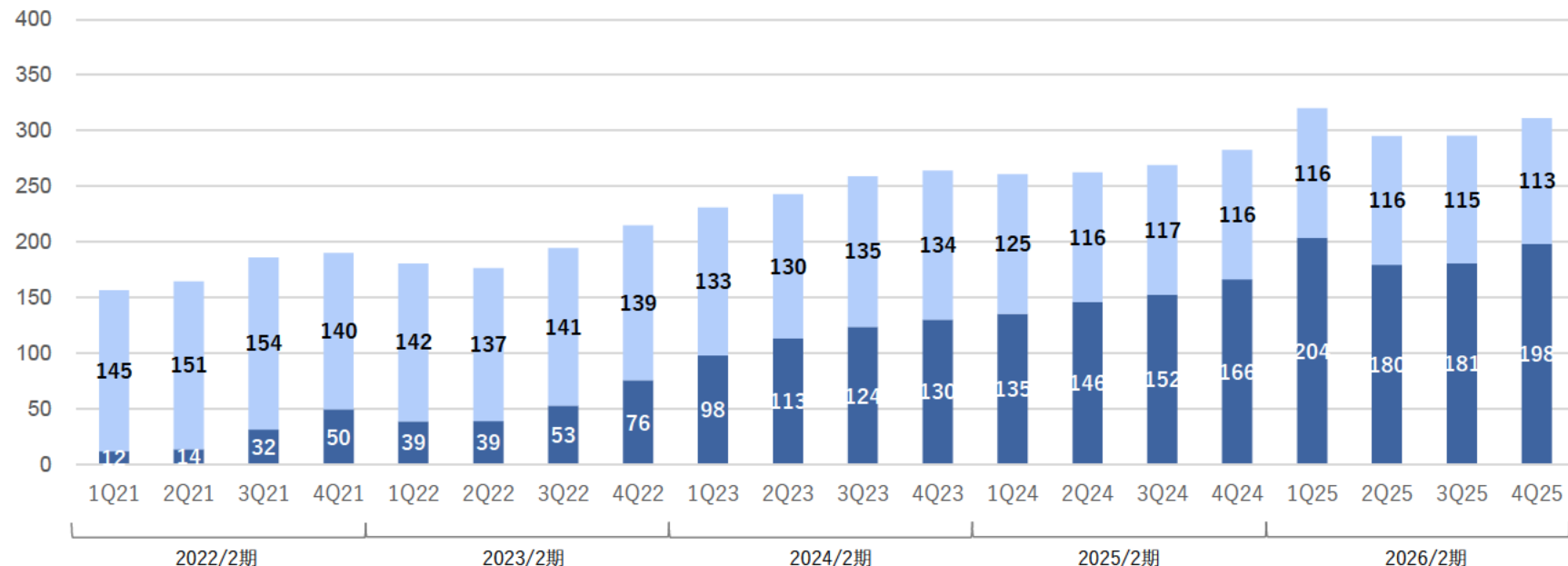
- 大手旅行会社を中心に、基幹システムのSaaS化ニーズが顕在化し、基幹システムの刷新・統合を見据えたプロジェクト検討が複数進行。
- 第3四半期時点で見込んでいた新規大型案件についても、第4四半期中に設計・開発フェーズを受注。
- 新規顧客においても、webコネクタ導入を前提としたプロジェクトが複数立ち上がり、「データ流通のビジネスハブ」構想の具体化が進展。

月額収益 売上高の推移

当社では、ソリューション型・SaaS型双方において、サービス稼働後には月額収益を計上する収益モデルを有しています。月額収益は導入顧客数の増加に比例して安定的に積み上がり、持続的な成長を支える基盤となります。当期実績は、ソリューション型が459百万円（前年同期比96.8%）、SaaS型が762百万円（前年同期比127.0%）となりました。

（単位：百万円）

■ SaaS型 ■ ソリューション型



月額収益 主な取り組み

導入拡大と運用高度化を背景に、着実な積み上げが進む

ソリューション型

- 初期開発後も、継続的な改善や運用品質の担保を前提とした関係性が重視され、長期的な取引継続につながる構造が定着。
- この結果、月額収益を基盤としつつ、追加機能開発や性能改善といった継続的な開発案件が派生するなど、安定収益と開発収益が連動する案件構造を形成。
- 安定稼働を前提とした運用・保守に加え、一部の大手顧客ではSaaS型サービスを併用した運用も進み、サービス提供形態の多様化が進展。

SaaS型

- SaaS型サービスの導入拡大に伴い、運用・保守を中心とした月額収益基盤の構築が進展。
- フルスペック型のエンタープライズ顧客を中心に、安定稼働・監視・障害対応を含む高品質な運用体制へのニーズが一段と高まり、長期的な取引関係が強化。
- 繁忙期や大規模販売に対応するための負荷分散・性能強化・監視体制の高度化ニーズが高まり、月額型での運用高度化が安定収益の基盤として機能。
- 加えて、クーポン機能等における高負荷対応を通じて、スケーラビリティ向上に向けた継続的な改善を推進。

貸借対照表 (B/S)

純資産合計は1,987百万円となり、自己資本比率は92.3%と高い水準を維持しております。仕掛品は、当期より進行中の案件の増加に伴い新たに計上しております。今後売上計上に伴い順次回収される見込みです。

(単位：百万円)	2025/2期 期末	2026/2期		
		期末	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
流動資産	1,813	1,733	△ 79	△4.4%
(現金及び預金)	1,230	1,287	57	4.7%
(売掛金)	292	189	△ 103	△35.3%
(契約資産)	242	163	△ 79	△32.7%
(仕掛品)	-	42	42	-
(その他)	48	50	2	6.2%
固定資産合計	377	420	42	11.3%
資産合計	2,191	2,154	△ 37	△1.7%
流動負債合計	252	166	△ 85	△34.0%
負債合計	252	166	△ 85	△34.0%
純資産合計	1,939	1,987	48	2.5%
負債純資産合計	2,191	2,154	△ 37	△1.7%

03. 2027年2月期 業績見通し

FORCIA

2027年2月期 業績見通し エグゼクティブサマリー

継続的な売上成長の実現と、翌期計上収益による大幅増益へ

売上高

2026/2期 通期実績

2,197百万円

3,113百万円

前年同期比 +41.7%

営業利益

2026/2期 通期実績

71百万円

412百万円

前年同期比 +477.2%

経常利益

2026/2期 通期実績

74百万円

415百万円

前年同期比 +457.8%

当期純利益

2026/2期 通期実績

48百万円

275百万円

前年同期比 +465.7%

2027/2期 業績見通しの背景

SaaS型サービスの伸長により、大幅増収

翌期は、ソリューション型サービス（初期開発・月額）の売上減を、SaaS型サービス（初期開発・月額）の売上増で補う構造を見込んでおります。特に、SaaS型サービスにおいては、既存プロジェクトの進捗に伴う初期開発収益の積み上がりや、サービスインによる月額収益の拡大が進むことから、全体の売上成長を牽引する見通しです。

収益認識に関する要件の適用の見直しによる収益の計上

当期における収益認識に関する要件の適用の見直しにより翌期に計上されることとなったSaaS型サービスの初期開発収益を見込んでおります。これにより、当該収益がSaaS型サービスの初期開発収益を押し上げる要因となる見込みです。なお、当該影響は一時的な要因であり、収益認識のタイミングに起因するものであります。

先行費用の回収による収益性改善

当期においては、大型案件の開発着手を見据えた開発体制の拡充やプロダクトの品質向上・機能拡張に向けた先行的な取り組みによりコストが先行して発生してはりましたが、翌期においてはこれらの先行的な費用が売上として回収されることによる収益性の改善を見込んでおります。

2027年2月期の業績予想

2027年2月期は、SaaS型サービスの導入拡大による初期・月額収益の継続成長に加え、検収時点で認識されることとなった一部大型案件の売上の寄与により、大幅な増収増益を見込んでいます。

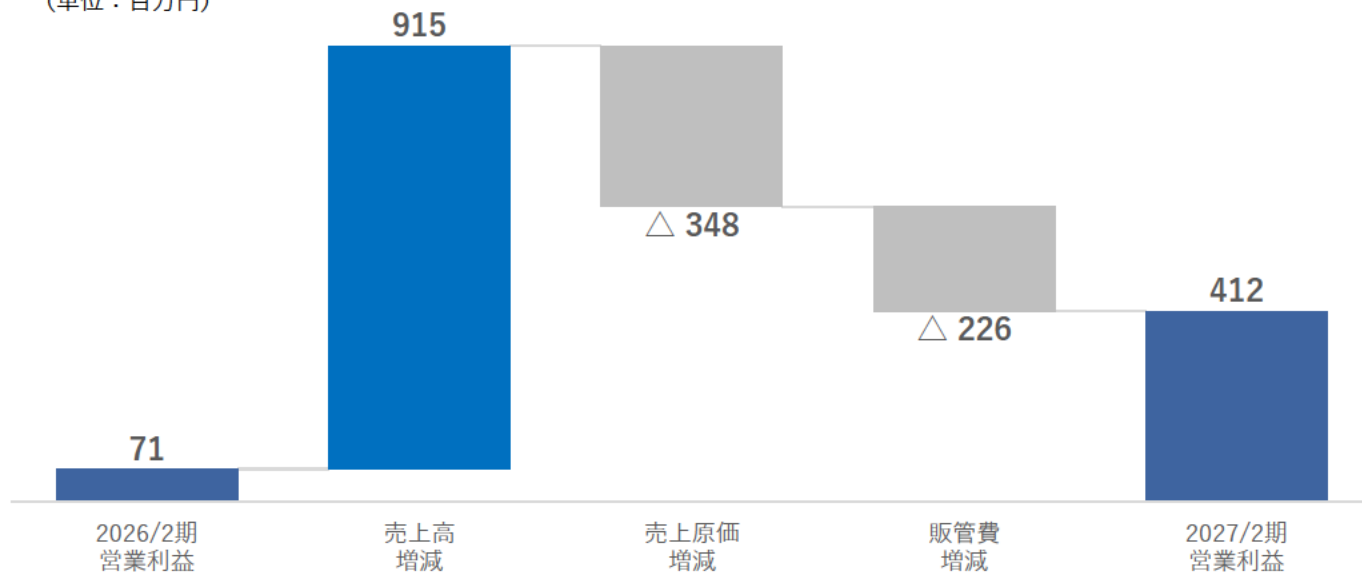
(単位：百万円)	2026/2期	2027/2期		
		業績予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	2,197	3,113	915	41.7%
ソリューション型	753	544	△209	△27.8%
初期	293	151	△142	△48.5%
月額	459	392	△66	△14.5%
SaaS型	1,444	2,569	1,125	77.9%
初期	681	1,728	1,046	153.4%
月額	762	841	78	10.3%
売上総利益	1,062	1,629	567	53.4%
売上総利益率	48.3%	52.3%	4.0%	-
営業利益	71	412	341	477.2%
営業利益率	3.3%	13.2%	10.0%	-
経常利益	74	415	340	457.8%
経常利益率	3.4%	13.3%	9.9%	-
当期純利益	48	275	226	465.7%
当期純利益率	2.2%	8.9%	6.6%	-

(注) 月額は保守運用・ライセンス・サービス利用料・解約料などを含みます。

営業利益見通し 増減要因分析

前年同期比で売上拡大に伴う原価及び販管費（採用・システム投資等）の増加を見込むものの、検収時点で認識されることとなった一部大型案件の売上計上とSaaS型サービスの導入拡大が寄与し、営業利益は412百万円（前年同期比477.2%増）と大幅な増益を確保する見通しです。

（単位：百万円）

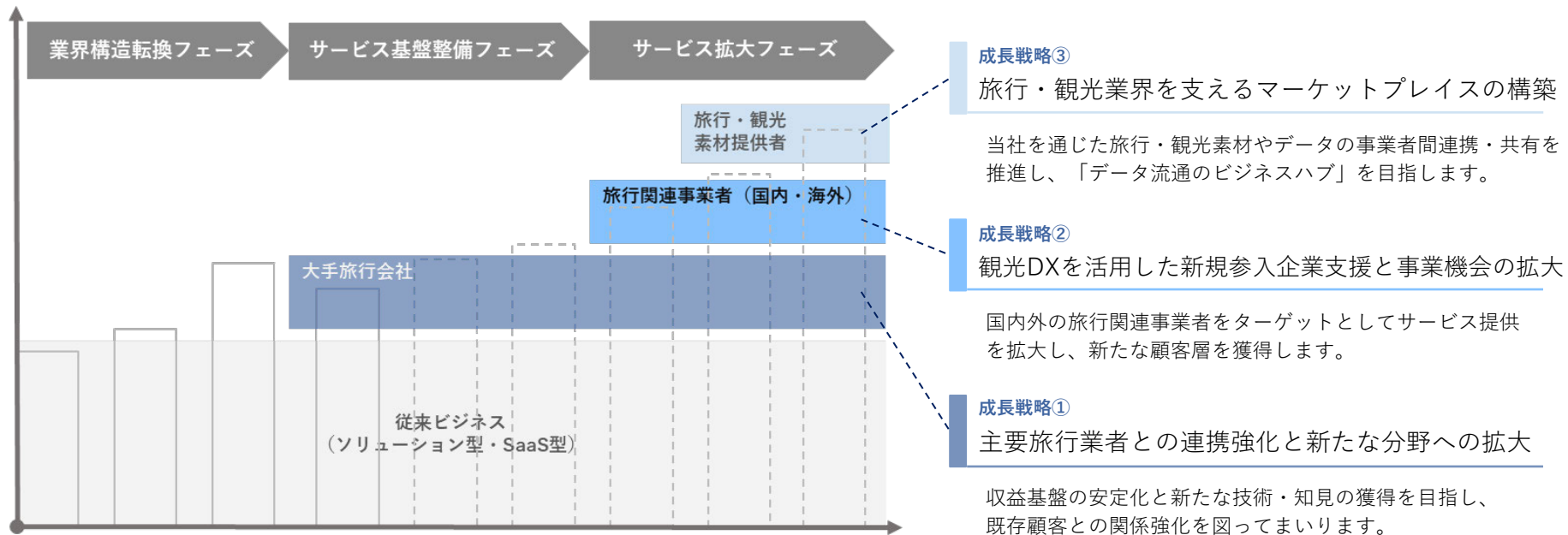


04. 成長戦略の進捗

FORCIA

中長期の成長シナリオ

システム提供ビジネスからマーケットプレイスへ

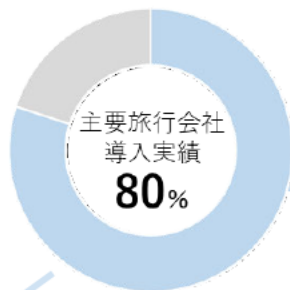


※上記の図は事業の拡大イメージを示したものです。

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

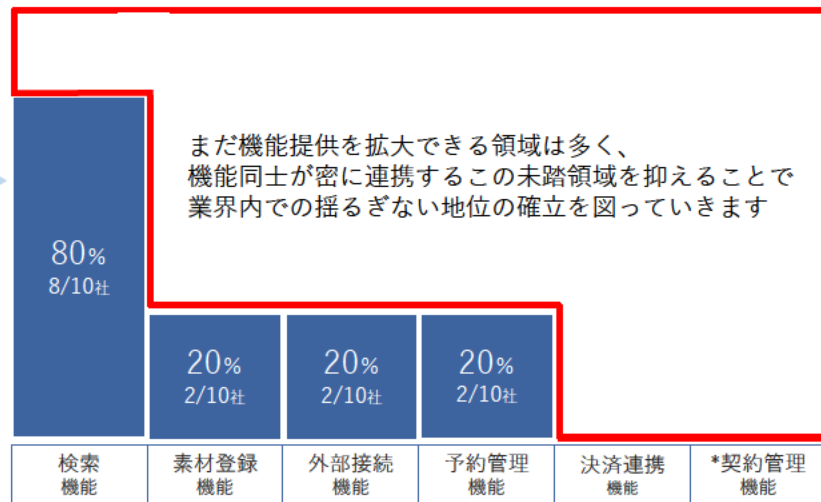


上位10社における
開発/導入実績

主要旅行会社 売上高 (2024年度)
上位10社中8社にて開発実績有
※出典元：観光庁 2024年度 (令和6年度) 主要旅行業者
の旅行取扱状況年度総計 (2025年6月6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

基幹システム領域での展開拡大と大型案件の本格化

今年度の進捗

- 大手旅行会社の高い要求水準に対応するシステム基盤「フルスペック型 webコネクト」を基に、JR・宿泊・着地素材を接続したダイナミックパッケージ販売向けプロダクト開発が継続的に進展。
- 既存顧客においては、大手旅行会社の基幹システム刷新プロジェクトにおける開発及びサービスインが順次進展するとともに、複数のエンタープライズ案件で要件定義・設計フェーズが完了し、開発フェーズへ移行。
- 加えて、新規大型案件について設計・開発フェーズを受注し、基幹システム領域における将来的な展開拡大を見越した次フェーズ案件検討が本格化。

今後の展開

- 進行している複数の大型案件の着実なプロジェクト推進及びサービスインを通じた収益化の実現。
- これまで個別案件として蓄積してきた機能やノウハウを基にした「フルスペック型webコネクト」の機能拡張及び高度化。
- エンタープライズ案件を通じて構築した機能群の整理・標準化による開発効率の向上。

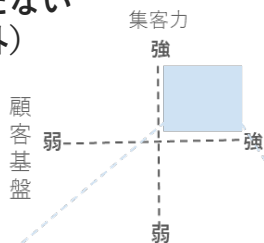
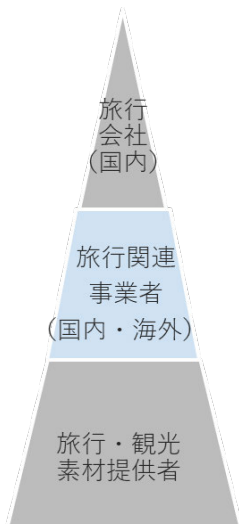


<飛行機+宿泊>国内ダイナミックパッケージ販売画面イメージ

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・観光商品をオンライン上で販売するために必要な
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」



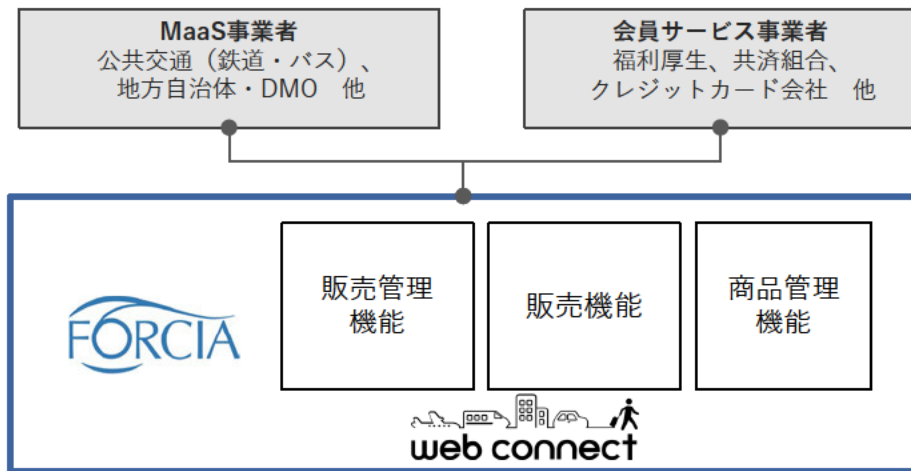
データの流れ

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

共同利用型SaaSの立ち上げと導入拡大に向けた展開加速

webコネクト「共同利用型」セラー機能



開発済みの機能を活用した
「観光素材販売基盤」を各社が共同利用

今年度の進捗

- 旅行・観光素材販売の汎用パッケージとして提供する「共同利用型販売機能（Lightプラン）」について、初期導入企業が決定し、設計・開発フェーズが進展。
- 会員サービス事業者を想定した共通仕様の具体化を進めるとともに、ホテル事業者・交通事業者・福利厚生サービス事業者等への提案活動を推進し、複数社への展開に向けたパイプラインを形成。
- SaaS型ビジネスとしてのスケラビリティ向上に向けた基盤整備が進展。

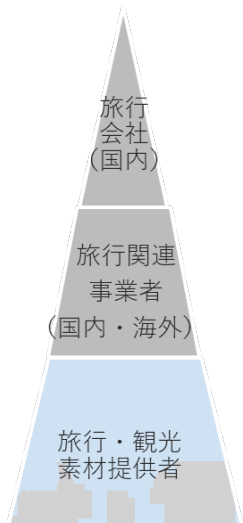
今後の狙い

- 開発済みの機能を活用し、会員基盤のある会社、新規参入会社が速やかに導入可能な「旅行・観光素材販売の汎用パッケージ」として展開。
- 機能・データ量に応じた課金体系を一部併用し導入のハードルを低減。

業界をつなぐ n 対 n のビジネスへ

Target

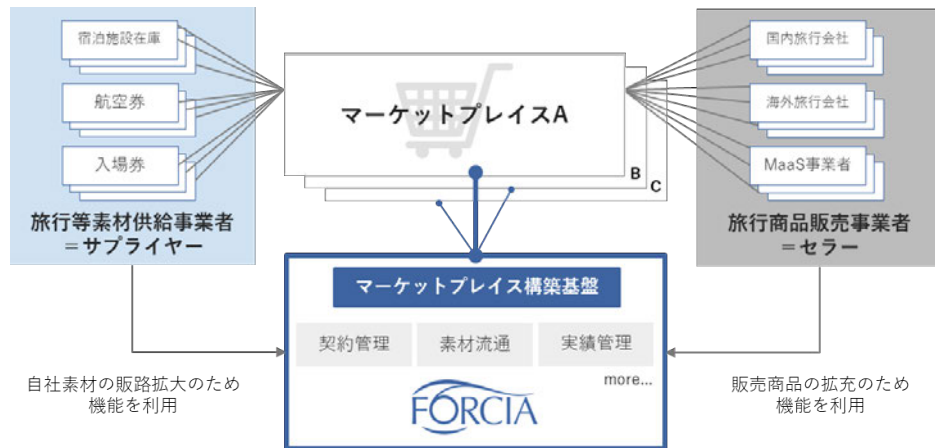
旅行・観光を形成する要素である
宿泊や観光施設等の素材提供者



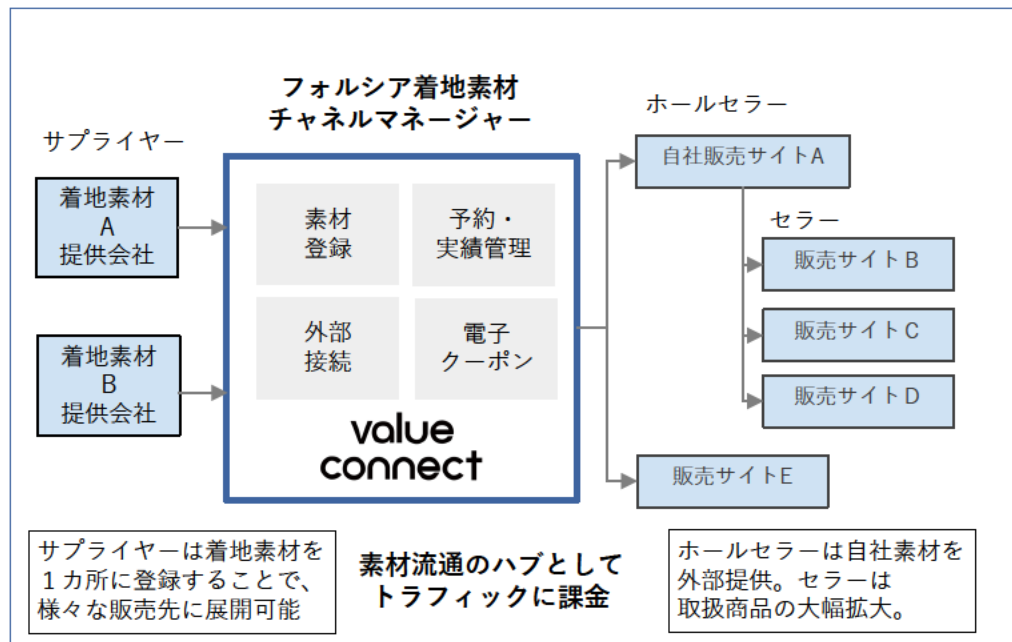
- ・ **宿泊事業者**
ホテル、旅館
- ・ **交通事業者**
航空、鉄道、新幹線、バス
タクシー、レンタカー等
- ・ **現地アクティビティ事業者**
レジャー施設、
博物館・美術館等

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



観光素材チャネルマネージャーの商用利用を開始



今年度の進捗

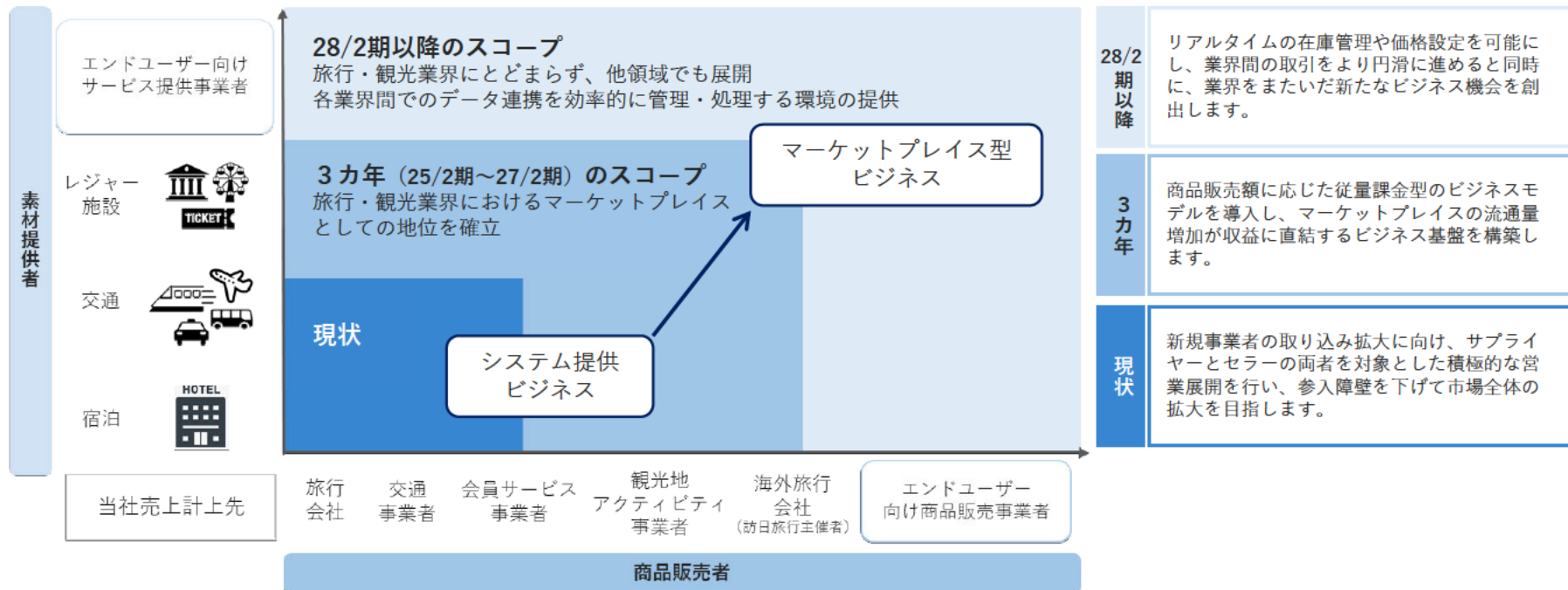
- 観光素材チャネルマネージャー機能として開発を進めてきた「valueコネクト」について、登録型着地素材（フェーズ1）の開発を完了し、スマートフォンアプリとともに商用サービスを開始。
- 大手旅行会社との連動に加え、サイトコントローラー及び飲食店向け管理システム等との接続検討が進行し、サプライヤー・販売チャネル双方の拡大に向けた基盤構築が進展。

今後の狙い

- フェーズ1で対応した登録型の素材に加え、システム結合型の素材に対応予定。取扱商材についても対応済みの着地素材に加え、宿泊、飲食、交通など幅広い商材への対応を想定。

投資から回収へのロードマップ

サプライヤーとセラー、双方から収益を得るモデルへ



05. 2026年2月期 トピックス



2026年2月期 トピックス-ビジネス-

観光流通の新プラットフォーム始動と、主要機能の提供拡大

●	2025.05.21	近畿日本ツーリスト「knt.co.jp」のオンライン旅行サイトへ検索・予約機能を提供開始	SaaS型
●	2025.06.16	九州経済連合会へ入会～九州地域との連携強化により、地域経済の活性化に貢献～	その他
●	2025.06.23	リロクラブ公式アプリの全面リニューアル開発支援～検索性と利便性を強化～	ソリューション型
●	2025.07.15	グロースエクスパートナーズと業務提携～エンタープライズDXの高度化を推進～	その他
●	2025.08.20	「EX旅パック」「EX旅先予約」割引クーポン機能のUI/UX向上	SaaS型
●	2025.09.18	webコネク特新機能「横断比較ガジェット」を小田急トラベルへ提供開始	SaaS型
●	2025.12.19	「webコネクト電子クーポン」を神姫観光スキーツアーへ提供開始	SaaS型
●	2026.01.22	村中医療器のオストメイト向けECサイトの開発支援	ソリューション型
●	2026.02.05	観光素材流通のプラットフォーム「valueコネクト」を日本旅行が利用開始	SaaS型

ビジネスに関する取り組み（1）

村中医療器のオストメイト向けECサイトを開発支援



村中医療器 オストメイト向けサイト(BtoC) 検索一覧イメージ

- ・村中医療器株式会社：
<https://www.muranaka.co.jp/>
- ・関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2026/03/31.html>

サイト開発支援の概要

- ・村中医療器株式会社が新規に立ち上げたオストメイト向けECサイト（2026年1月オープン）の開発を支援しました。患者様や医療従事者の利便性向上を後押ししています。

導入技術の特徴

- ・「Spook」による**高速ドリルダウン検索**: 専門性の高い医療機器の中から、メーカーやカテゴリ、価格帯などの複雑な条件を組み合わせると同時に結果を表示することが可能です。
- ・**先回り検索機能**: 絞り込み条件ごとの該当件数をリアルタイム表示することで、「検索結果が0件になる」という二度手間を防ぎ、目的の商品へ最短ルートで誘導します。

ビジネスに関する取り組み（2）

日本旅行が「valueコネクト」を商用利用開始

value connect

観光素材流通のプラットフォーム「valueコネクト」始動

～地域の観光素材を効率的に流通させるインフラ。

第1弾として 現地アクティビティの登録・管理機能を日本旅行が導入～

- ・ 株式会社 日本旅行：
<https://nta-corporate.jp/corporate/>
- ・ 関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2026/03/value-1.html>

「valueコネクト」とは

- ・ 観光素材（体験・交通・宿泊等）の供給者と旅行会社などの販売者をデジタルで接続する新プラットフォーム。
- ・ 共通のシステム基盤で「在庫の共同利用」を実現し、旅行会社等は個別のAPI連携などの開発コストを大幅に削減することが可能になりました。

日本旅行での導入事例

- ・ 株式会社日本旅行が、本プラットフォームの「着地素材（現地での体験やアクティビティ等）」の直接登録・管理機能を導入し、2026年2月5日より商用利用を開始しました。
- ・ 多様な形式の「着地素材」を旅行ツアーに組み込んで販売することが可能となり、商品ラインナップの拡充に繋がっています。

2026年2月期 トピックス—採用/広報—

継続的な技術広報・採用活動強化で組織基盤の強化

- 2025.05.23 TypeScript に関するあらゆるテーマを扱うカンファレンス「TSKaigi 2025」へ協賛 協賛
- 2025.08.04 サマーインターンシップ2025を実施。実務を通じて学生の技術力を育成 採用
- 2025.11.21 PostgreSQLをテーマとした講演会「PostgreSQL カンファレンス 2025」へ協賛 協賛
- 2025.12.13 AtCoder主催の競技プログラミングの祭典「AtCoder Conference 2025」へ協賛 協賛
- 2026.02.25 期末全体会議(全社集会)を実施。事業拡大・成長戦略を全社員に共有 社内イベント
- 2026.02.28 国内最大級のReactコミュニティイベント「React Tokyo フェス2026」へ協賛 協賛

採用/広報に関する取り組み（1）

継続的なイベント協賛で「技術のフォルシア」を多角的に発信

年間10以上の技術カンファレンスに協賛・参加

- 「AtCoder Conference 2025（競技プログラミング）」や「React Tokyoフェス2026（フロントエンド）」をはじめ、年間を通じて多彩な技術コミュニティの支援を行いました。優秀なエンジニア層との接点を創出し、「技術力のフォルシア」というブランド認知を大きく向上させました。



AtCoder
Conference
2025

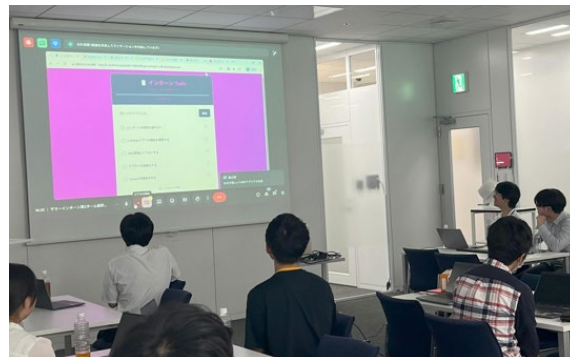
AtCoder Conference 2025



React Tokyoフェス2026

サマーインターンシップ2025を開催

- 2025年8月には、現場エンジニアが学生に直接指導して、実際の開発工程を体験するサマーインターンを開催しました。実務に直結するハイレベルな育成プログラムとして、社内表彰を受けるほど高い評価を得ており、次年度以降の採用パイプラインの強化にも直結しています。



- サマーインターンシップ2025：
<https://www.forcia.com/blog/003241.html>

採用/広報に関する取り組み（2）

次世代を担う専門人材の採用強化と強固な組織づくり

創業25周年を前に期末全体会議の実施

- 全社員と役員が一堂に会する全体会議を実施しました。過去25年の地道な積み重ねを振り返るとともに、次の四半世紀に向けたさらなる事業拡大と成長戦略を全社で共有し、組織全体の士気とエンゲージメントを一段と高めました。



創業25周年_期末全体会議



全社員の記念撮影

技術広報を起点とした安定的な採用基盤の確立

- イベント協賛や「FORCIA Tech Blog」による発信など、技術広報を通じた認知向上や、エンジニアが働きやすい環境づくりの整備を進めました。その結果、4月1日付で6名の新卒エンジニアが入社しました。今後の当社の開発体制を牽引する次世代人材として、即戦力化に向けた育成を進めてまいります。

エンジニア採用数の推移

区分	2023/2期	2024/2期	2025/2期	2026/2期	2027/2期
キャリア	7名	1名	4名	8名	-
新卒	7名	6名	6名	3名	6名

- ・ オウンドメディア「FORCIA Tech Blog」：
https://zenn.dev/p/forcia_tech

2026年2月期 トピックス—IR—

個人投資家向け説明会を通じた認知拡大

- 2025.04.14 2025年2月期 通期決算説明会をオンラインで初実施 説明会
- 2025.05.28 定時株主総会を実施。2024年12月の上場後、初めての開催 株主総会
- 2025.09.22 月刊誌「日経マネー」2025年11月号にて、フォルシアが紹介 メディア
- 2025.10.16 2026年2月期 第2四半期(中間期)決算説明会をオンラインで実施 説明会
- 2025.10.20 Voicy チャンネル「藤沢久美の社長Talk」に社長が出演 メディア
- 2026.02.15 個人投資家向け説明会「湘南投資勉強会」に登壇 説明会

IRに関する取り組み

個人投資家向け説明会「湘南投資勉強会」に登壇



「湘南投資勉強会」とは

- 個人投資家同士の情報交換や投資に関する学びを目的として、定期的に行われている勉強会です。
- 上場企業のIR説明会が多数開催されており、経営陣と個人投資家が直接対話できる貴重な場として、多くの投資家から注目を集めています。

登壇の狙い

- 当社の社名を初めて耳にする個人投資家の皆様に向け、複雑なビジネスの仕組みや「旅行業界の共通基盤」というビジョンを、専門用語を極力排して分かりやすく説明することを目指しました。
- プレゼン後の質疑応答において、個人投資家ならではの率直な疑問に社長が直接回答しました。対話を通じて、当社の成長ストーリーをお伝えしました。

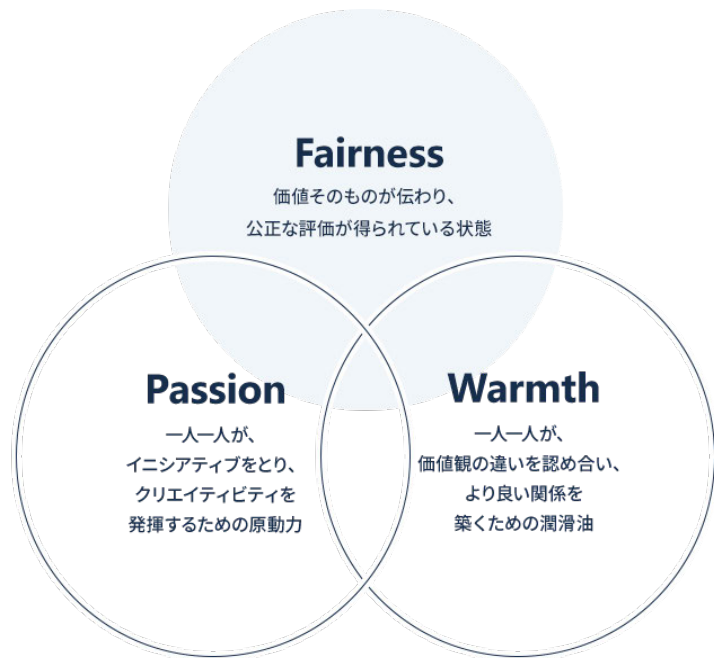
- 湘南投資勉強会：
<https://shonan-invest.com/>
- 関連ブログ（当社HP）：
<https://www.forcia.com/blog/003300.html>

06. 事業概要

FORCIA

当社のフィロソフィー

フェアであることに挑戦し続ける



当社は、フェアネスを追求する企業として、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使命としています。これにより、商品やビジネスの本質的な価値を正確に伝え、ユーザーが自信を持って意思決定できる「フェアな世界」の実現を目指しています。

当社のビジョンは、あらゆる情報をなめらかにつなぎ、顧客や世界中のユーザーとの間に「フェア」で持続可能な関係を築くことです。DX化が進むこれからの時代、データはますます膨大かつ複雑になり、企業や社会が直面する課題は不確実性が増し、ビジネスは高度化していきます。

私たちはこれをチャンスと捉え、当社の強みであるデータ処理技術とノウハウを活かし、データ流通の摩擦を解消し、企業の成長を支援するとともに、ユーザーに付加価値の高いサービスを展開してまいります。

技術基盤「Spook」

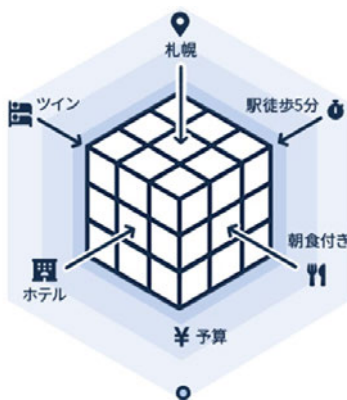
「検索」への個別課題に対応 顧客ごとにカスタマイズしたシステム提供

一般的な検索エンジン



当社の検索技術基盤

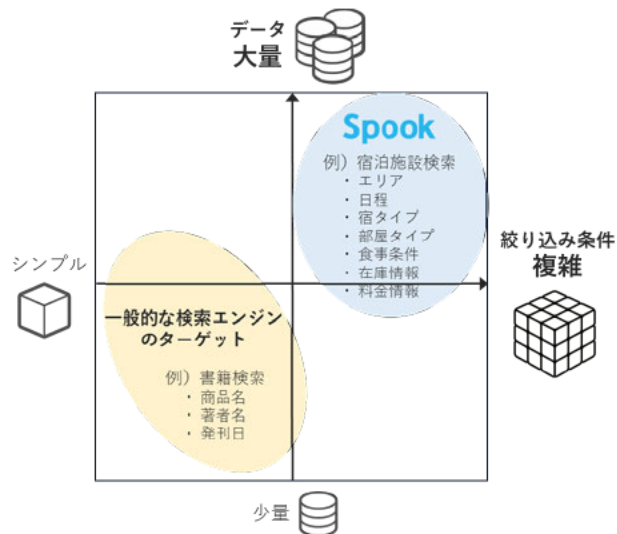
Spook



- 各企業が独自に持つ膨大で複雑なデータに合わせて、最適な検索を実現するための技術基盤「Spook」
- 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一般的な検索エンジンとは異なり、Spookは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可能
- 絞り込む条件が複雑であればあるほど処理能力を発揮

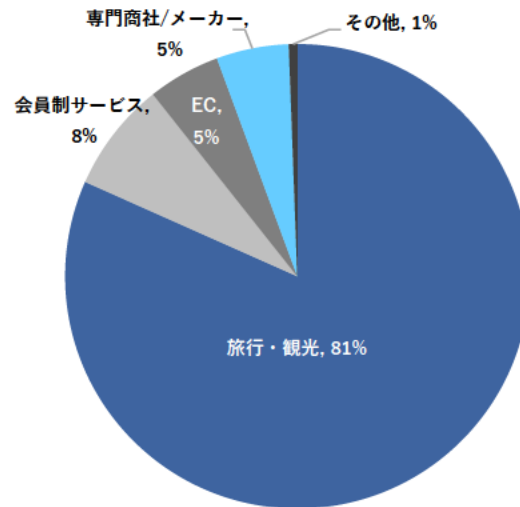
当社提供サービス

膨大・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

当社の技術基盤「Spook」は多層構造を持つデータ環境に対応できるよう設計されており、膨大・複雑なデータ制御が必要な場面で優れた性能を発揮します。一般的な検索エンジンが苦手とする場面でも、Spookは迅速かつ正確に必要な情報へアクセス可能です。

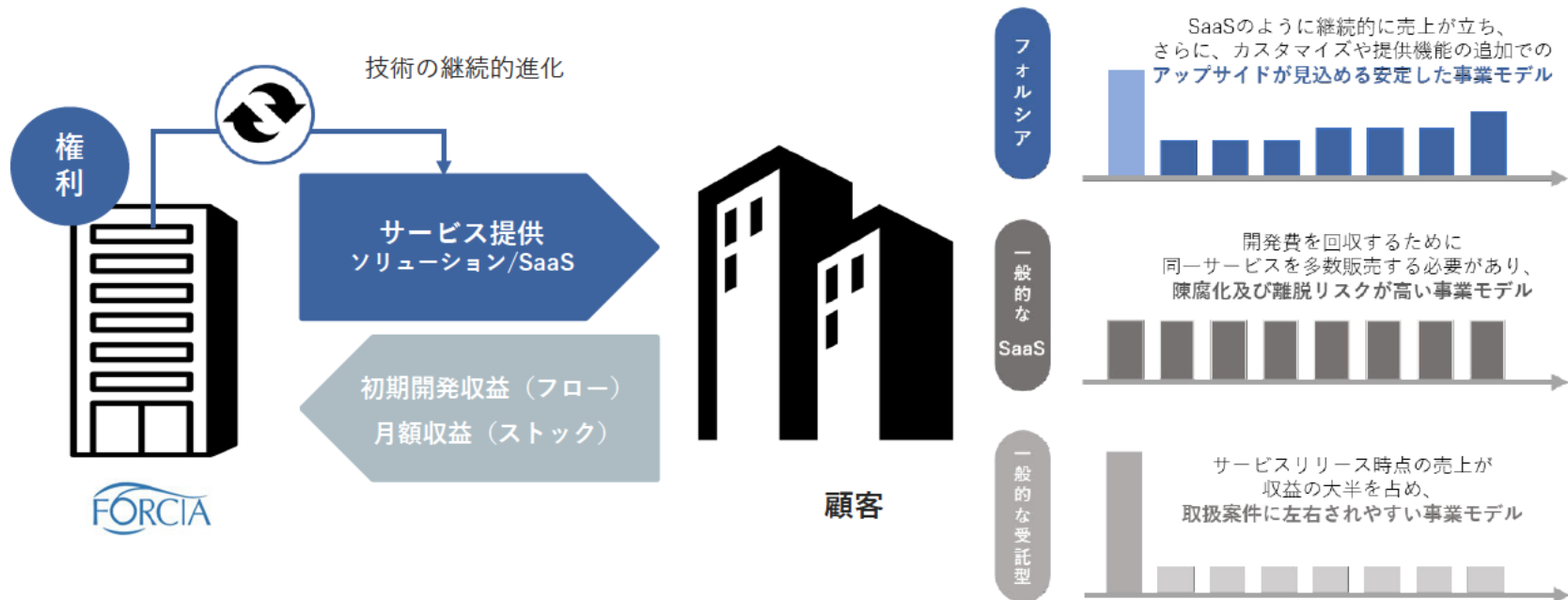


当社の主要取引先 (当社取引実績 (2026/2期) より)

当社の主要取引先は、膨大で複雑なデータ処理が求められる分野です。日時や場所に応じた在庫や料金の動的調整が必要な旅行・観光業界のほか、会員制サービス、専門商社・メーカー、ECの領域においてもSpookの技術が活用されています。

当社のビジネスモデル

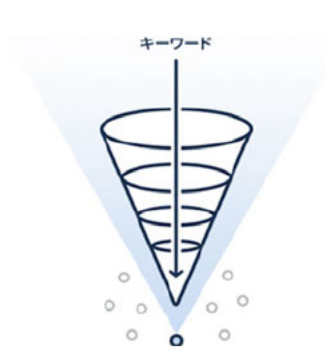
課題解決の積み重ねを技術資産として蓄積 継続的な進化、安定収益を得られるビジネスモデル



ソリューション型

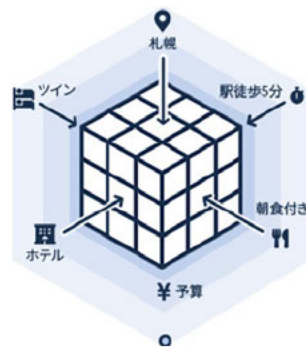
「検索」への個別課題に対応 顧客ごとにカスタマイズしたシステム提供

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。

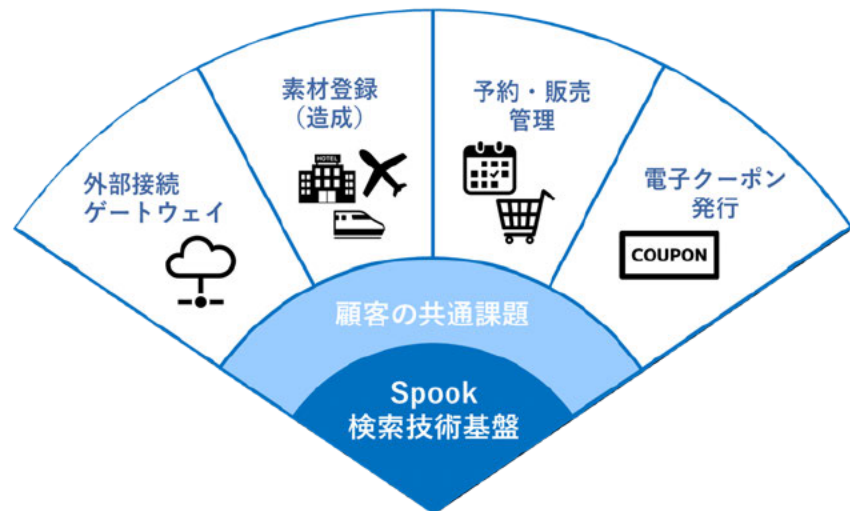
例えば、大手旅行会社の予約サイトや、膨大な商品を扱う専門商社のECサイトなど、複雑なデータを扱う企業に対して、デジタルビジネスを強化する検索ソリューションを提供し、ユーザーの利便性向上に貢献しています。また、Spookの高い拡張性により、ビジネス拡大に伴う安定したシステム運用を実現し、顧客の長期的な競争力維持をサポートします。

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 顧客ごとに最適化したサービスを提供

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。

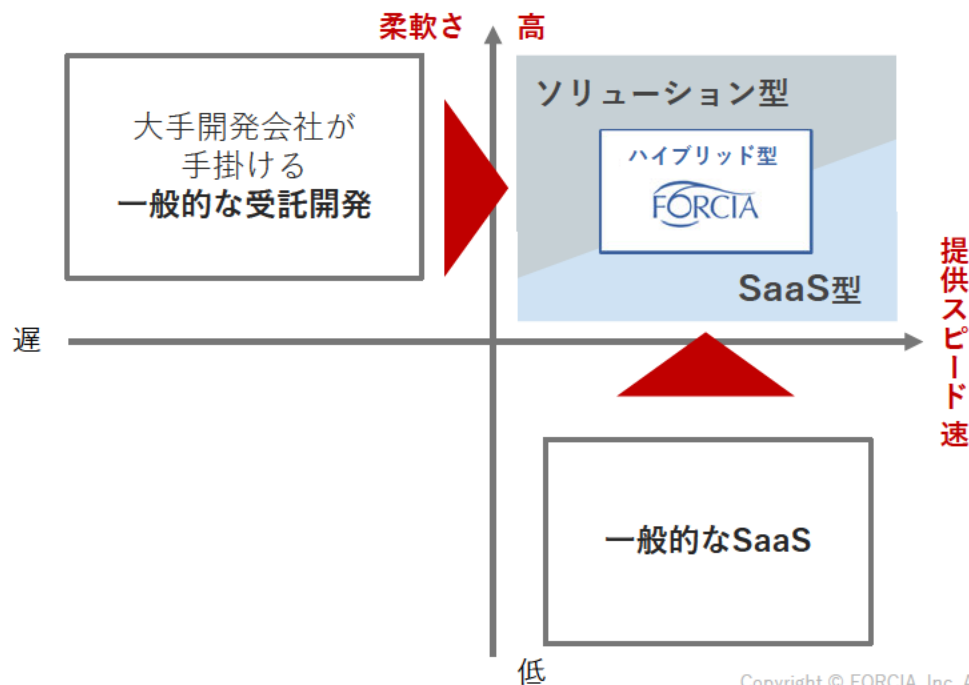
旅行・観光業界向けに開発したwebコネクトは、素材登録、検索、予約管理、電子クーポン発行、外部接続ゲートウェイなど、総合的なEコマース機能を備え、日本国内の多くの旅行会社に導入されています。また、複数の販売チャネルへのデータ連携やダイナミックプライシングに対応し、在庫管理や販売業務を含むビジネスオペレーション全体の効率化を実現します。当社では、原則として60カ月の継続利用を前提に初期開発費用及び、月額費（提供する機能に応じて算定された固定のサービス利用料）を收受し、顧客の要望に応じたカスタマイズ対応を行うことで、顧客ごとに最適化したサービスを提供しています。

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

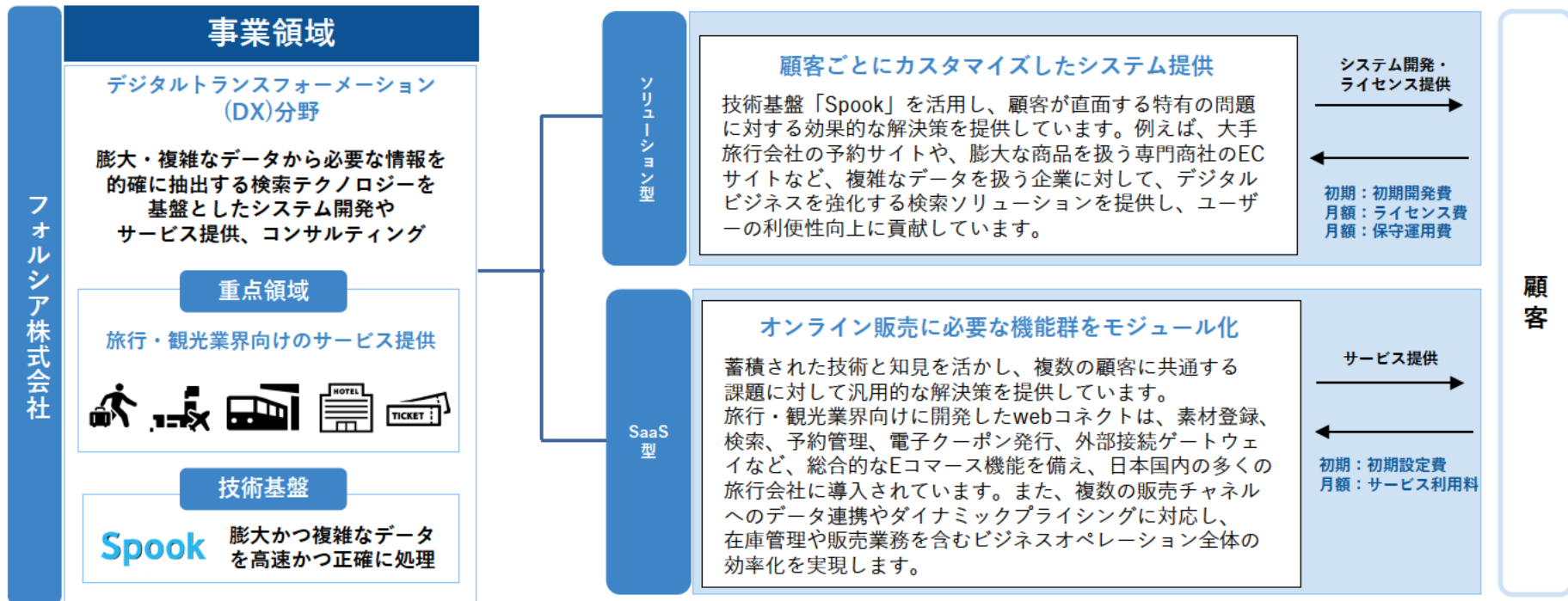
従来のシステム開発（一般的な受託開発）と一般的なSaaSの
中間領域にある独自のポジショニングでビジネスを展開。

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。

当社のビジネス全体像

独自の検索テクノロジーをもとに、旅行・観光業界のデータ流通全体を支えるプラットフォーム事業を推進



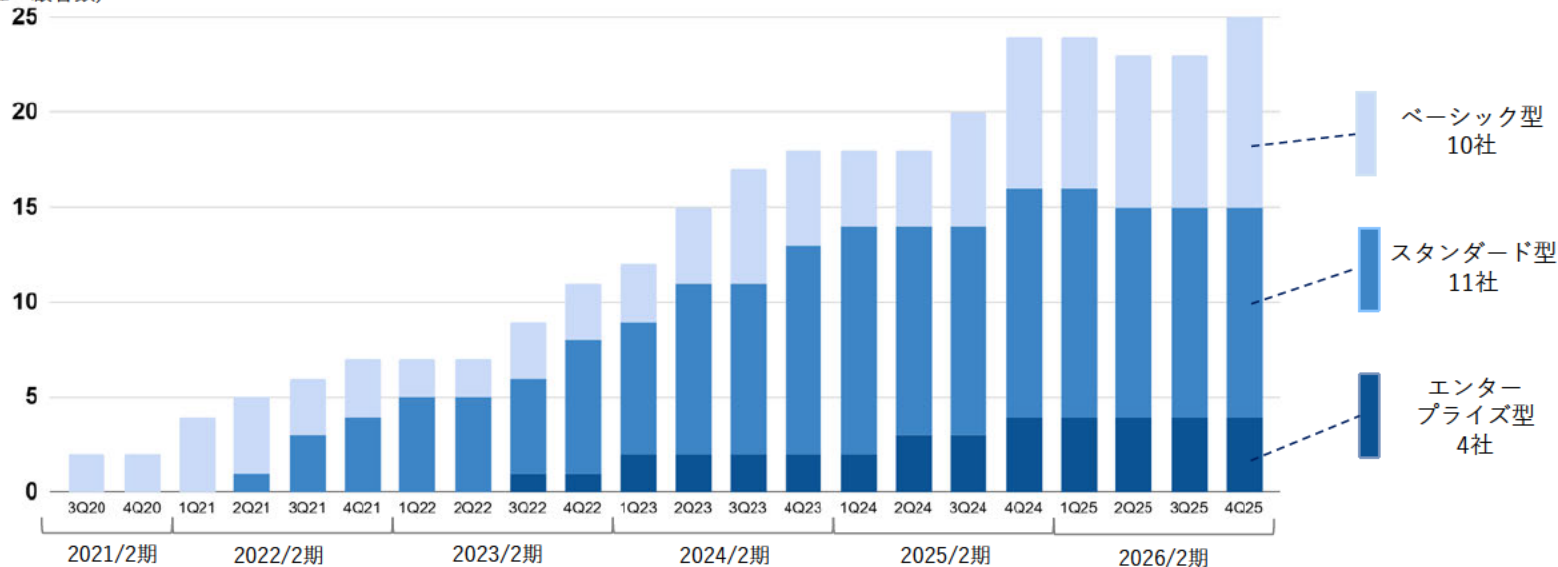
07. Appendix

FORCIA

KPI① webコネクト顧客数

当社では、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うえで、旅行・非旅行含めた合算値として計測しています。第4四半期は、webコネクト電子クーポンの利用開始を受けて「ベーシック型」顧客が増加しました。

(単位：顧客数)



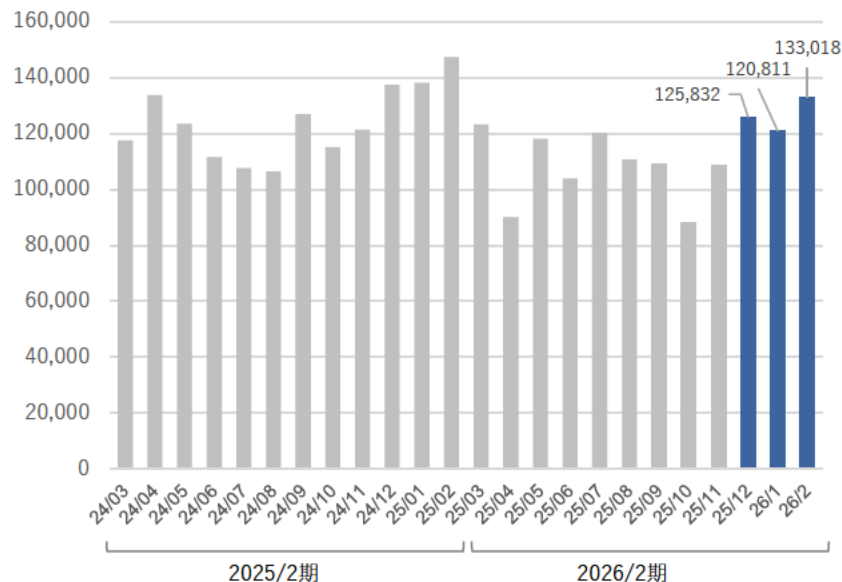
(注1) 「webコネクト顧客数」は各期に月額収益が計上された顧客となります。

(注2) 顧客区分は「エンタープライズ型」が月額収益300万円超、「スタンダード型」は月額収益100～300万円、「ベーシック型」は月額収益100万円未満として、契約済み顧客から得られる月額収益に応じて分類しています。

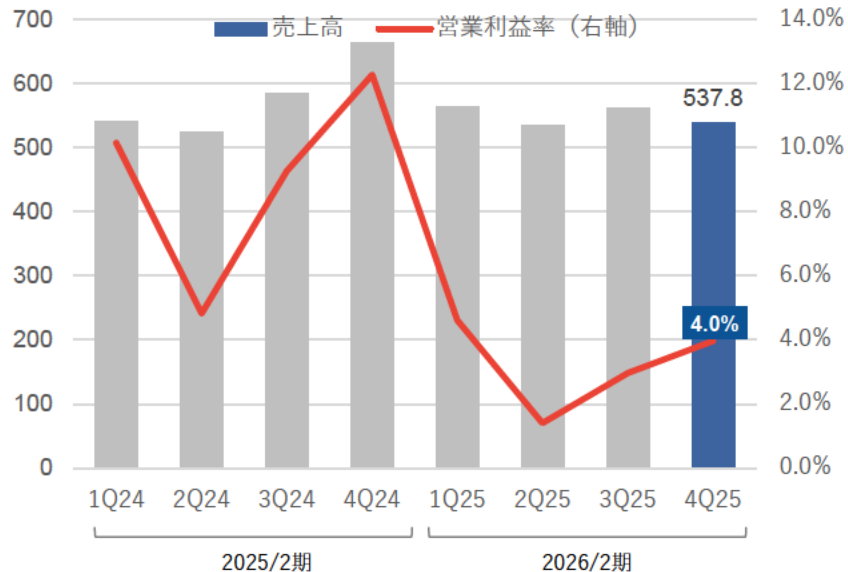
KPI② エンジニア稼働1日当たり売上高

エンジニア稼働1日あたり売上高は、エンジニアの開発効率を図る指標として継続的にモニタリングしています。前期と比較して低下傾向にありますが、これは収益基盤拡大に向けた開発体制の拡充やプロダクトの品質向上・機能拡張を継続したことに加え、当期に見込んでいた大型案件（SaaS型初期開発）の売上の一部が翌期に認識されることとなる影響によるものです。

エンジニア稼働1日当たり開発売上高（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、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