

2025年2月期 第3四半期決算説明資料

2025年1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. 第3四半期決算概要
03. 成長戦略
04. Appendix

01. 会社概要

FORCIA

01. 会社概要 会社紹介

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

2024/10/31現在

130名

新卒者の
エンジニア比率

※新卒採用を開始した2010年度以降の平均

70%

SaaS型サービス※
売上高比率

2024/2期

56%

SaaS型サービス※
売上高成長率

22/2~24/2期平均成長率

53%

提供サービス
平均解約率

23/2・24/2期平均

4.3%

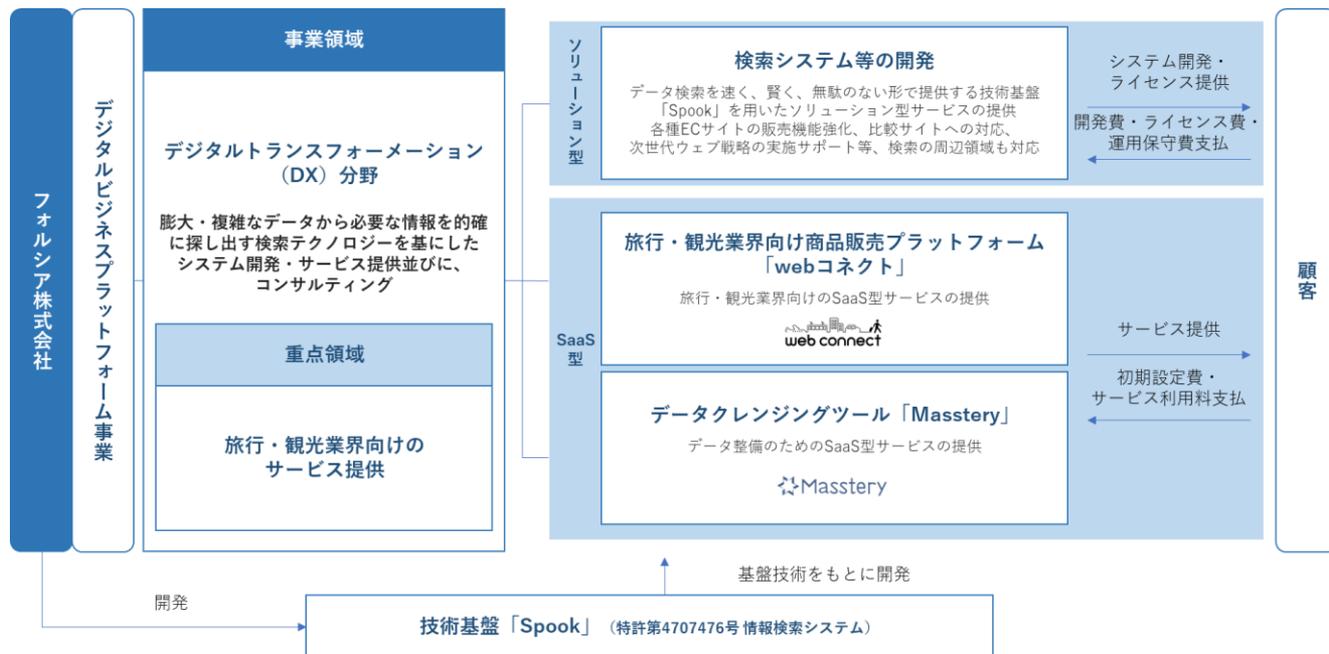
※「SaaS型サービス」に含まれる対象については、本資料P.5掲載の事業系統図をご確認ください。

沿革

- 2001 フォルシア創業
- 2005 初のSpook契約
- 2007 初の売上1億円達成
- 2010 代表屋代「ウーマン・オブ・ザ・イヤー 2011」を受賞
初の新卒採用2名入社
- 2011 「Japan Venture Awards 2011」IT特別賞受賞
- 2013 社員数50名突破
- 2015 売上10億円突破
Google Hotel Adsインテグレーション・パートナー認定
- 2016 JR新宿ミライナタワー移転
- 2017 オリジナル評価制度3C制度「リクナビ GOOD ACTION」受賞
ISMS（情報セキュリティMS ISO27001）取得
- 2018 京都大学との共同研究始動
- 2020 「webコネクト」「Masstery」提供開始
- 2021 「働きがいのある会社」ランキング* 6年連続受賞（*主催：Great Place to Work® Institute Japan）
- 2022 売上20億円達成
「汎用ダイナミックプライシング技術」*で特許取得
*人々の予約行動における数理的普遍性を活かした需要予測アルゴリズムと、それをを用いたダイナミックプライシングシステムの構築
- 2023 東海旅客鉄道(株)、小田急電鉄(株)、日本旅行業協会にwebコネクトを提供
- 2024 東京証券取引所グロース市場に上場

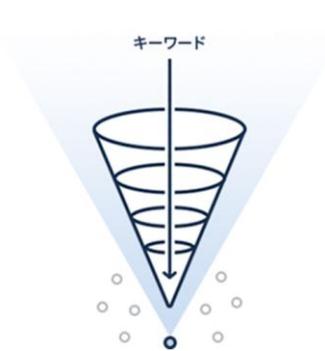
事業系統図

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



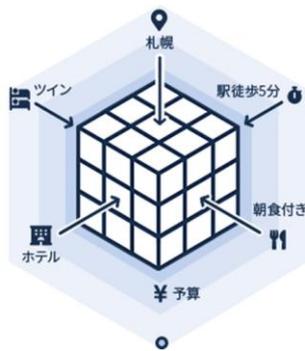
ソリューション型

「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。

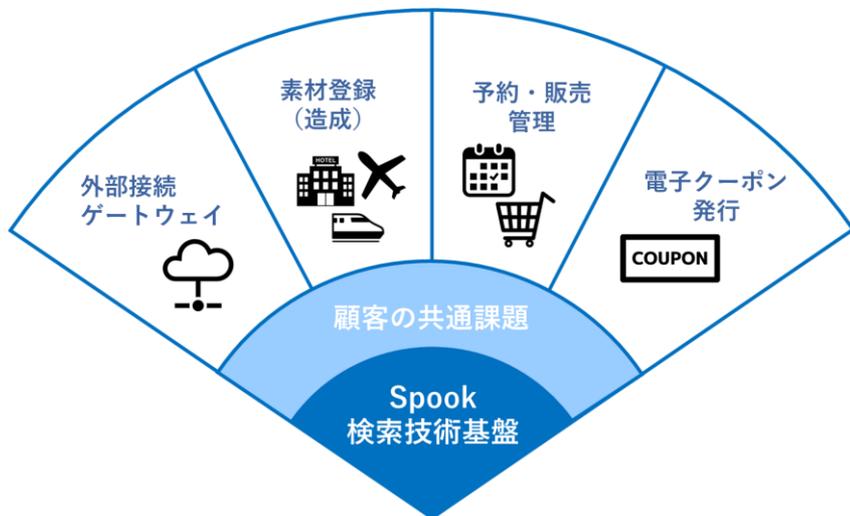
例えば、大手旅行会社の予約サイトや、膨大な商品を扱う専門商社のECサイトなど、複雑なデータを扱う企業に対して、デジタルビジネスを強化する検索ソリューションを提供し、ユーザーの利便性向上に貢献しています。また、Spookの高い拡張性により、ビジネス拡大に伴う安定したシステム運用を実現し、顧客の長期的な競争力維持をサポートします。

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」

柔軟かつ高度な
カスタマイズ

ソリューション型

ハイブリッドモデル

迅速かつ初期開発コスト
を抑えたサービス提供

SaaS型

大量アクセスと
大規模データ
処理の強み

モダンな
開発手法

技術的知見と
ノウハウ

クラウドの
積極的な活用

共通ライブラリ
の拡充

磨き上げた
UI



02. 第3四半期決算概要

02. 第3四半期決算概要

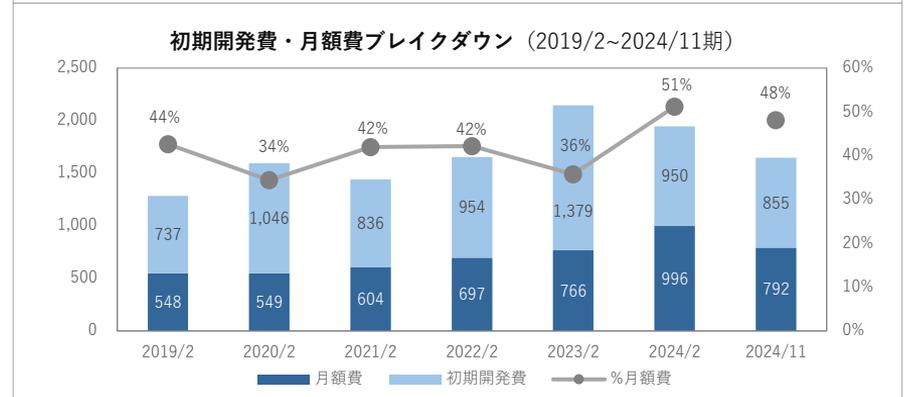
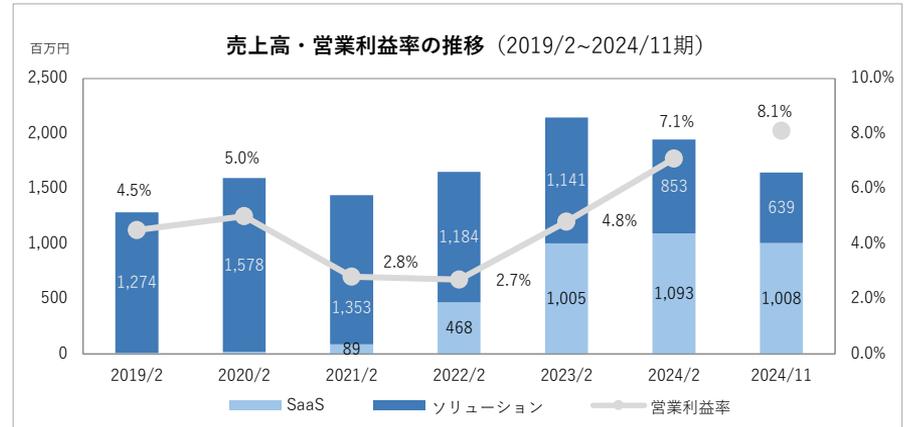
エグゼクティブサマリー

● 2025/2期3Q累計

- 売上高は1,647百万円であり、通期見通しに対する進捗率は72%
- 営業利益は134百万円、通期見通しに対する進捗率は66%
- 営業利益率は8.1%であり、前期対比1%ポイントの改善
- 月額費の売上高に占める比率は48%。大型案件の影響で月額費比率は前期に比べ若干減少

● 2025/2期通期見通し

- 2024年8月に上方修正した通期予算を据え置き
 売上高：2,281百万円（対前期比+17.2%）
 営業利益：202百万円（対前期比+45.8%）
 営業利益率：8.9%（対前期比+1.7%pt）



(注) 2019/2期から2022/2期の業績数値については、有限責任 あずさ監査法人の監査を受けておりません。また、2025/2期第3四半期につきましては、同法人のレビューを受けておりません。

第3四半期の業績

- SaaS型サービス（webコネクト）が牽引し、2025/2期3Q累計で対前年同期比増収増益を確保
- 通期予算に対する売上高、営業利益の進捗率は3Q末時点で75%を切っているが、4Qでの積み上げにより通期予算は達成する見込み

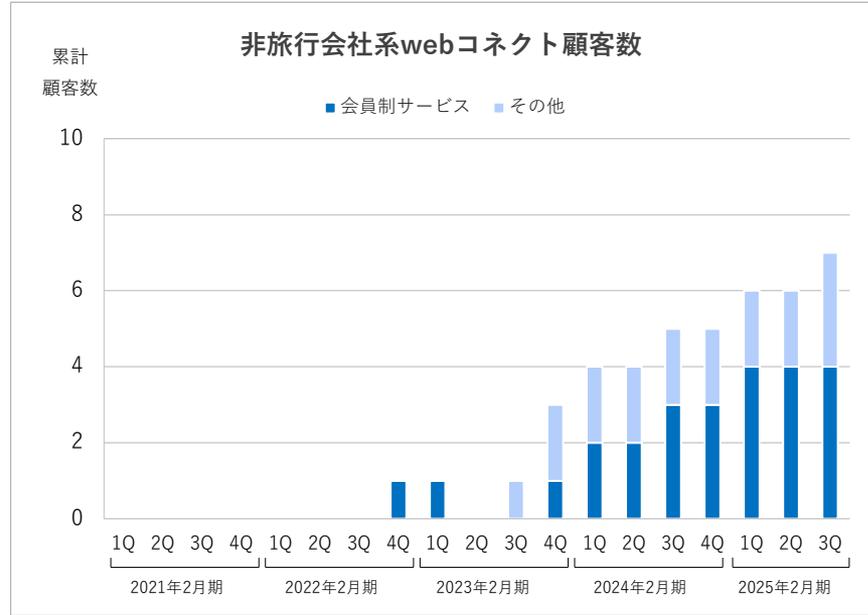
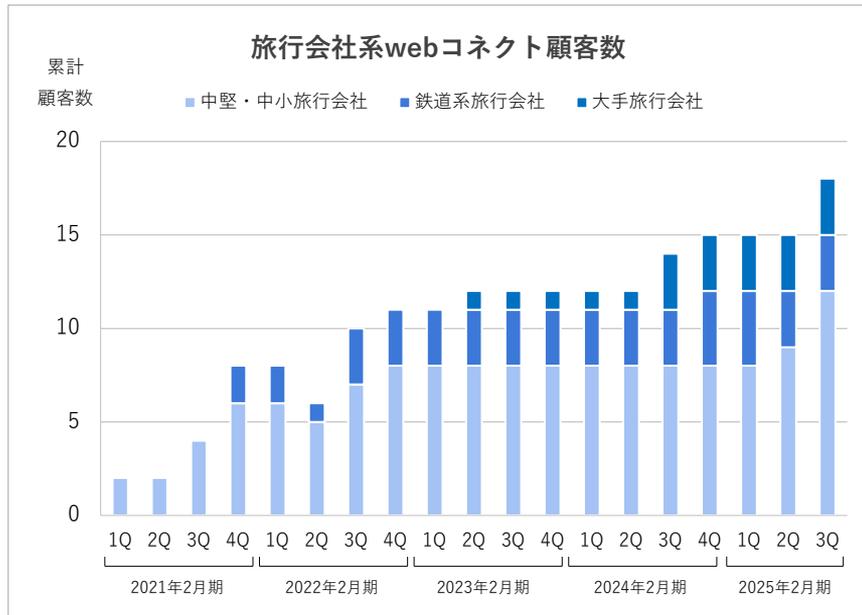
単位：百万円	2024/2期	2025/2期							
	通期	1Q	2Q	3Q			4Q	通期	
	実績	単独	単独	単独	累計	YoY (累計)	進捗率 (累計)	見通し (単独)	見通し
売上高	1,946	541	523	583	1,647	12.3%	72%	633	2,281
ソリューション型	853	226	197	215	639	1.9%	74%	227	866
SaaS型	1,093	314	326	368	1,008	20.0%	71%	406	1,414
売上総利益	1,052	300	265	310	876	8.9%	70%	368	1,244
売上総利益率	54.1%	55.5%	50.8%	53.2%	53.2%	-	-	58.1%	54.5%
営業利益	139	54	25	54	134	13.5%	66%	68	202
営業利益率	7.1%	10.1%	4.8%	9.3%	8.1%	-	-	10.8%	8.9%
経常利益	140	54	25	49	130	10.1%	70%	55	186
経常利益率	7.2%	10.1%	4.8%	8.6%	7.9%	-	-	8.8%	8.2%
当期純利益	99	36	16	39	92	19.1%	80%	23	115
当期純利益率	5.1%	6.7%	3.2%	6.8%	5.6%	-	-	3.6%	5.1%

(注) 2024/2期において、有限責任 あずさ監査法人の監査対象は通期の財務諸表のみであり、四半期のレビューは受けておりません。2025年2月期1Q・2Qの数値は同監査法人による期中レビューを受けておりますが、3Qについてはレビューを受けておりません。

02. 第3四半期決算概要

KPI① webコネクト導入顧客数

- 成長のドライバーであるwebコネクトの顧客数は旅行会社系、非旅行系共に順調な伸び



(注1) 「webコネクト顧客数」は各期に売上が計上された顧客を累計したものとなります。なお、件数が減少している四半期については、開発終了のタイミングとサービス利用料請求開始のタイミングがずれたことによるものになります。

(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。

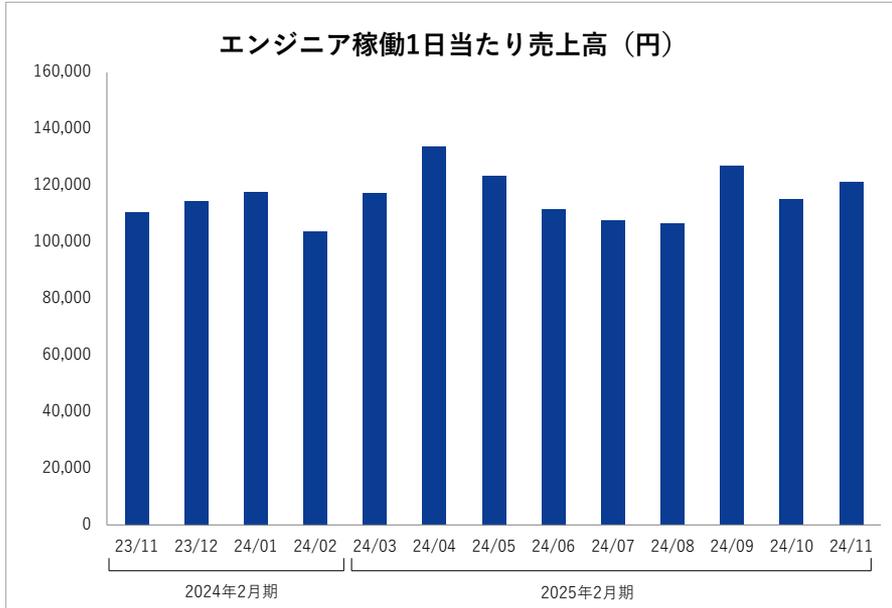
(注5) 「中堅・中小旅行会社」とは大手旅行会社、鉄道系旅行会社以外の旅行会社を指しております。

(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。

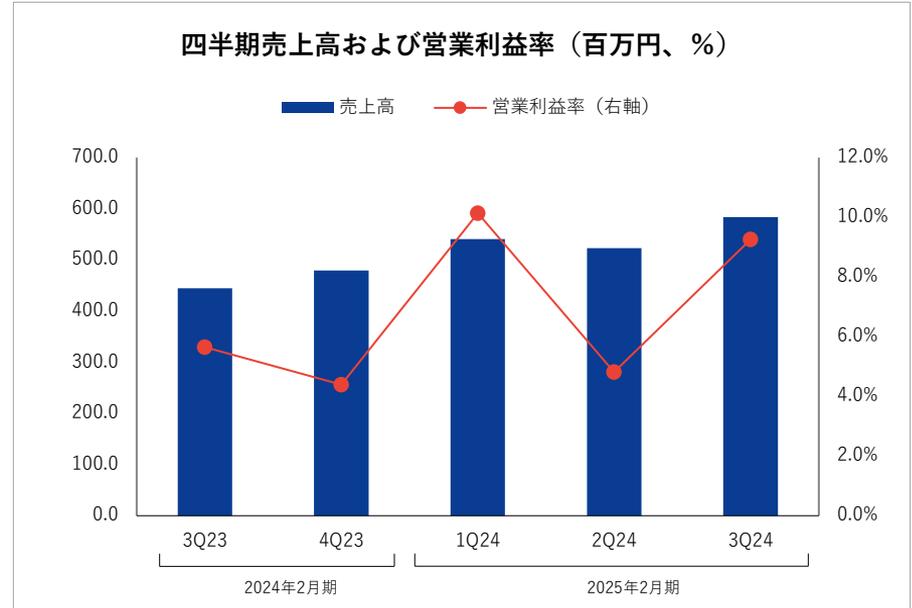
02. 第3四半期決算概要

KPI② エンジニア稼働1日当たり売上高

- 2025/2期3Qはエンジニア稼働1日当たり売上高が改善基調であったこともあり、利益率もQoQで改善



(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。

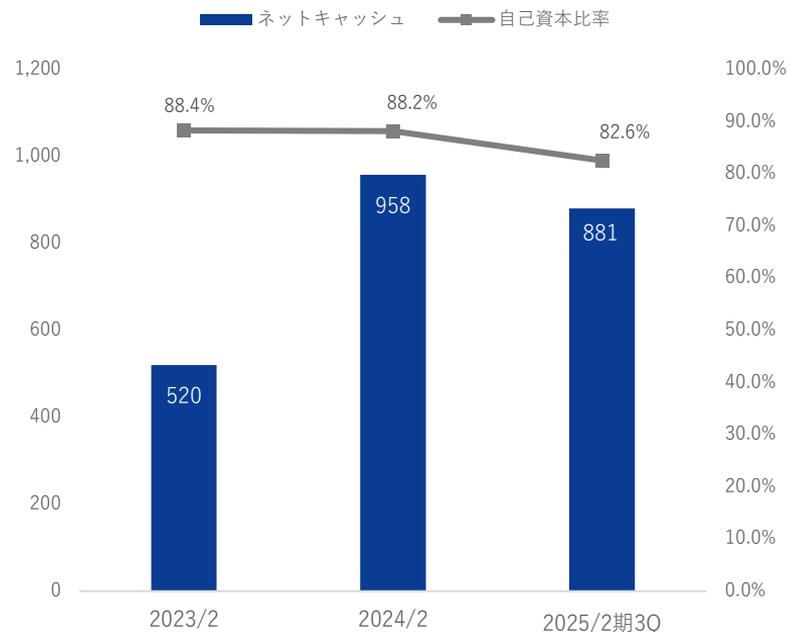


(注) 2024年2月期において、有限責任あずさ監査法人の監査対象は通期の財務諸表のみであり四半期のレビューは受けておりません。2025年2月期1Q・2Qの数値は同監査法人による期中レビューを受けていますが、3Qの数値についてはレビューを受けておりません。

B/Sの状況

- 主に大型の開発案件の受注を受け、バランスシートが拡大
- 契約資産が増加した一方、現預金が減少。尚、流動負債の増加は主に賞与引当金の積み増しによるもの
- 現預金、自己資本比率共に十分高い水準を維持

単位：百万円	2023/2期	2024/2期	2025/2期 3Q	前期比増減
流動資産	1,231	1,309	1,443	134
（現金及び預金）	520	958	881	△ 77
（売掛金）	467	153	167	14
（契約資産）	192	156	357	201
（その他）	50	41	37	△ 4
固定資産合計	280	317	404	87
資産合計	1,511	1,626	1,848	222
流動負債合計	176	192	321	128
負債合計	176	192	321	128
純資産合計	1,335	1,434	1,526	92
負債純資産合計	1,511	1,626	1,848	222



(注) 2025年2月期3Qの数値は有限責任 あずさ監査法人のレビューを受けておりません。

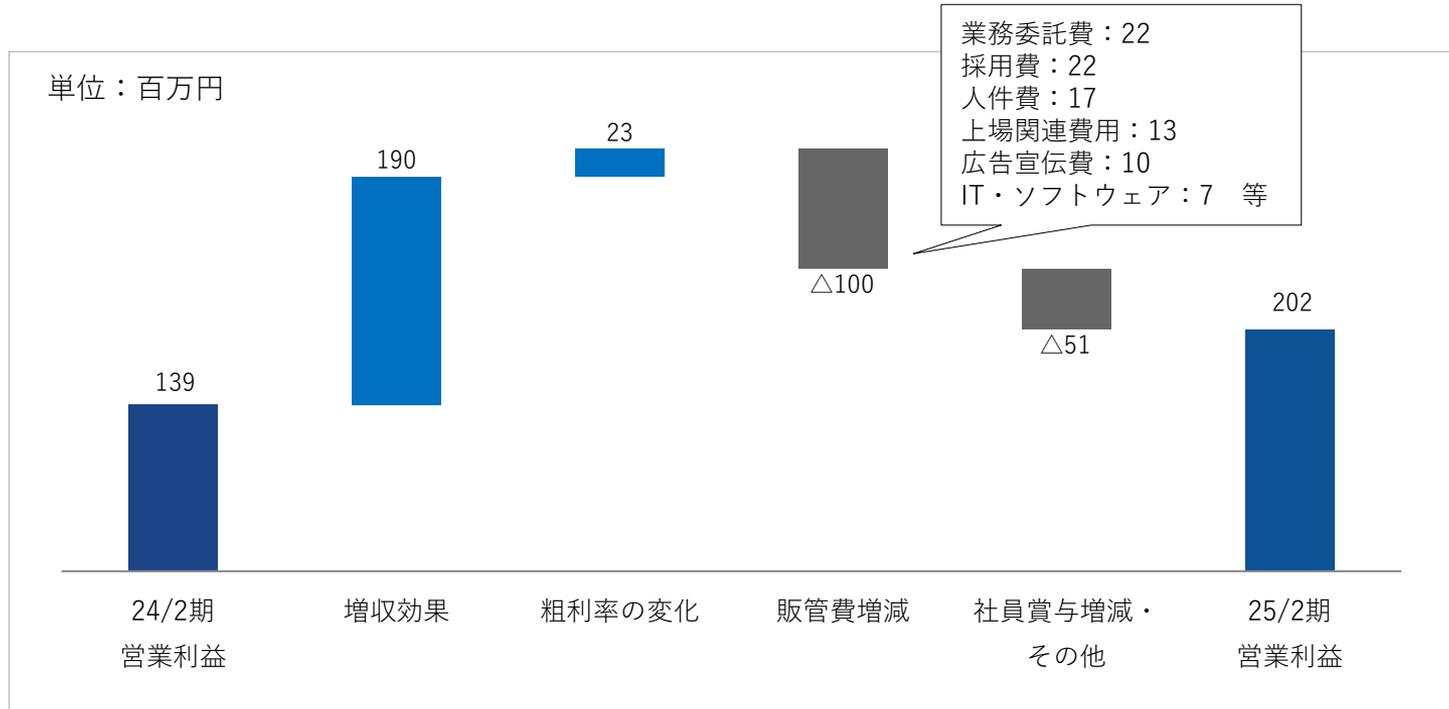
2025年2月期通期見通し

- 2025/2期は主にSaaS型サービス（webコネク）が牽引し、増収増益を見込む
- 2024年8月31日付に修正を行った当期予算を据え置く

単位：百万円	2023/2期	2024/2期	2025/2期		
			見通し	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	2,146	1,946	2,281	334	17.2%
ソリューション型	1,140	853	866	13	1.5%
SaaS型	1,005	1,093	1,414	321	29.4%
売上総利益	1,025	1,052	1,244	191	18.2%
売上総利益率	47.8%	54.1%	54.5%	0.5%	-
営業利益	102	139	202	63	45.8%
営業利益率	4.8%	7.1%	8.9%	1.7%	-
経常利益	106	140	186	45	32.5%
経常利益率	5.0%	7.2%	8.2%	0.9%	-
当期純利益	130	99	115	16	16.9%
当期純利益率	6.1%	5.1%	5.1%	0.0%	-

営業利益見通し 想定増減要因分析

- 2025/2期は増収効果、粗利率の改善により、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



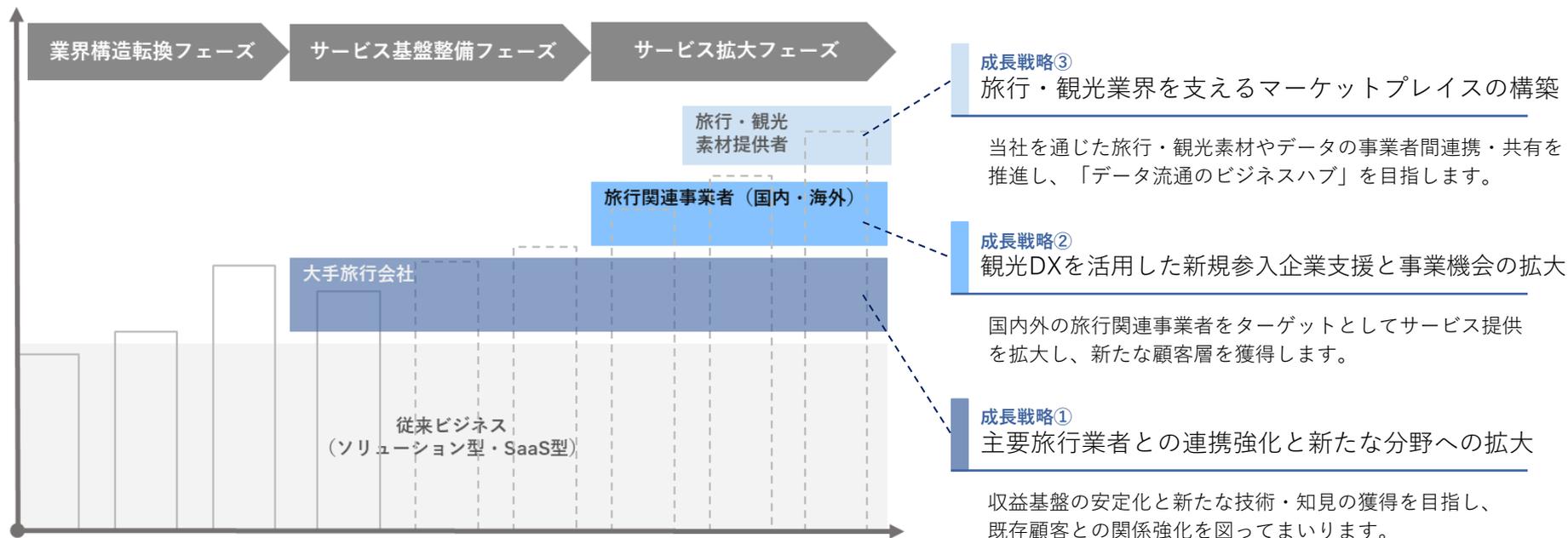
(注) 粗利率の変化、販管費増減には社員賞与額の変化は含まない

03. 成長戦略

FORCIA

中長期の成長シナリオ

既存顧客へのサービス拡充 → 新たな顧客層の獲得 そして業界をつなぐマーケットプレイスへ



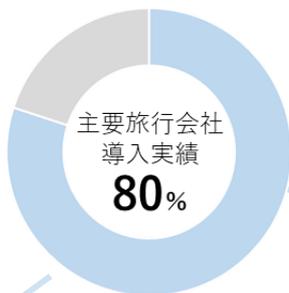
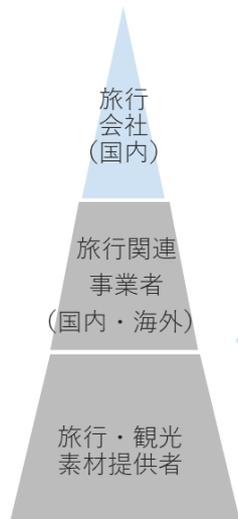
※上記の図は事業の拡大イメージを示したものです。

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



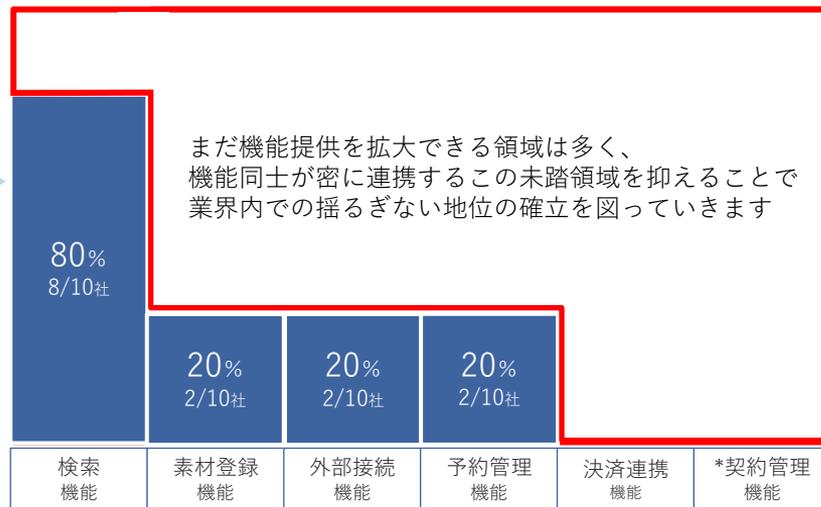
→ 上位10社における
開発/導入実績

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

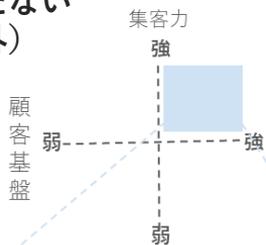


成長戦略② 観光DXを活用した新規参入企業支援と事業機会の拡大

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

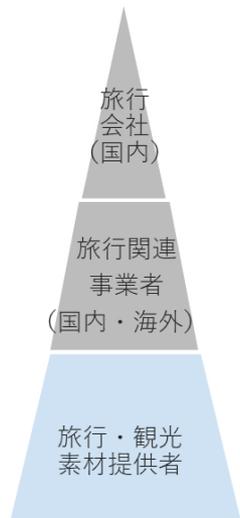
観光MaaSに必要な各要素を包括的にサポート
オンライン上での商品登録から決済までを一元管理。
成長市場である国内旅行・観光市場への迅速な参入を可能にし、
事業者のビジネス拡大を支援します。

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

有力なセラー・サプライヤー等と協業し、n対nのビジネスへ

Target

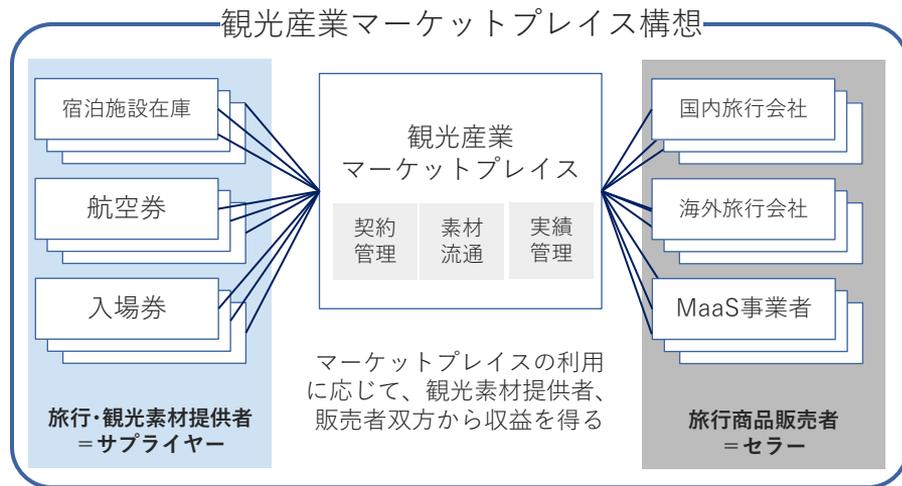
旅行・観光を形成する要素である
宿泊や観光施設等の素材提供者



- ・ **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

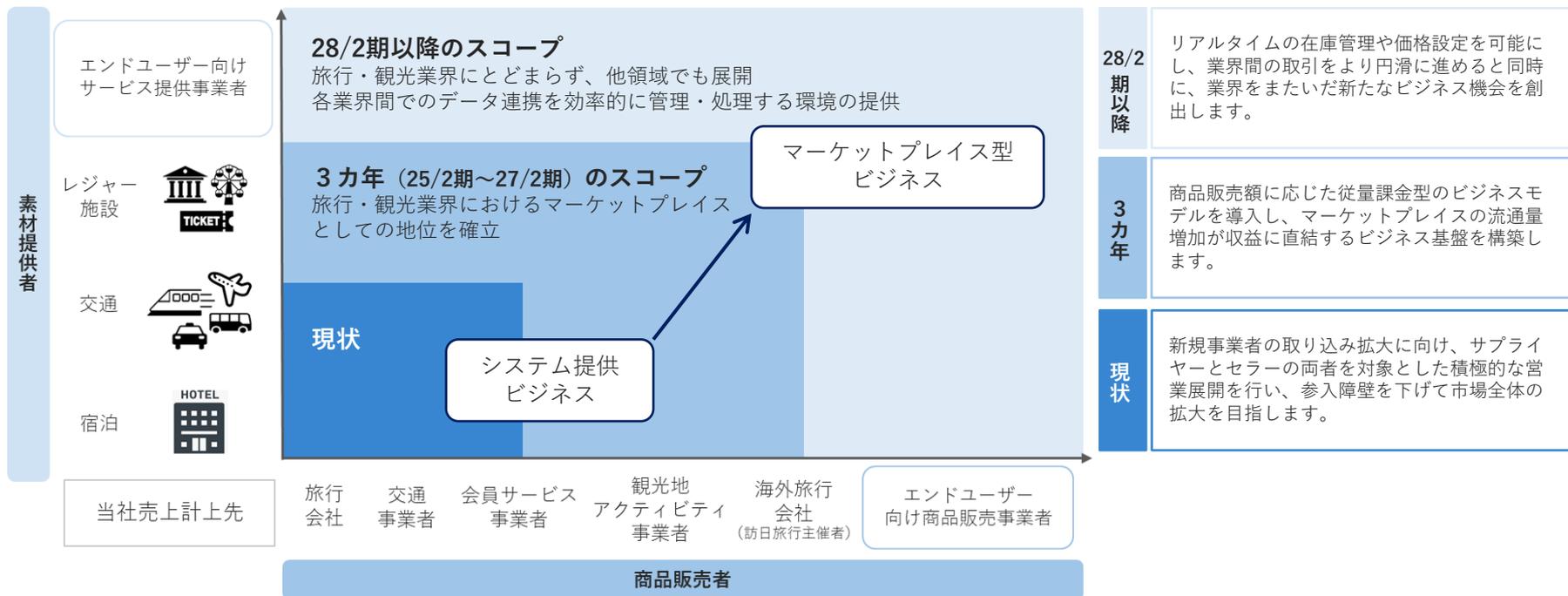
サプライヤー（宿泊、交通、観光事業者）とセラー（旅行代理店、OTA）をリアルタイムでつなぎ、取引の効率化と業界全体の競争力強化を実現するためのプラットフォームの構築



※マーケットプレイスとは、オンライン上で売り手と買い手を結び付ける取引市場のこと。代表的なものとしてAmazon等が挙げられる。

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

FORCIA

当社提供サービス



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) [「エクスプレス予約」「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)

04. Appendix

当社提供サービス

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

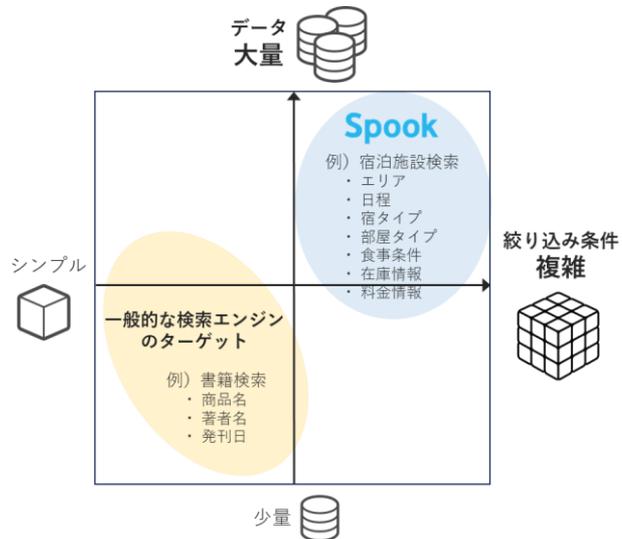
検索条件にマッチする新幹線チケットや航空券といった交通手段と宿泊施設の在庫情報を即座に組み合わせて表示
[※ANAトラベラーズダイナミックパッケージ 検索画面](#)

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](#)

当社提供サービスの特徴・主要取引先状況

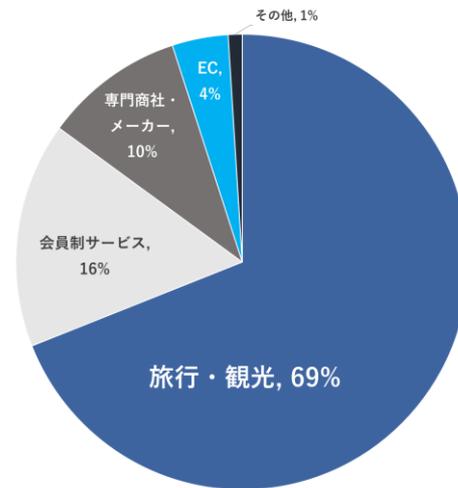
膨大・複雑なデータ制御が必要な場面で真価を発揮



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 (2024年2月期) より)

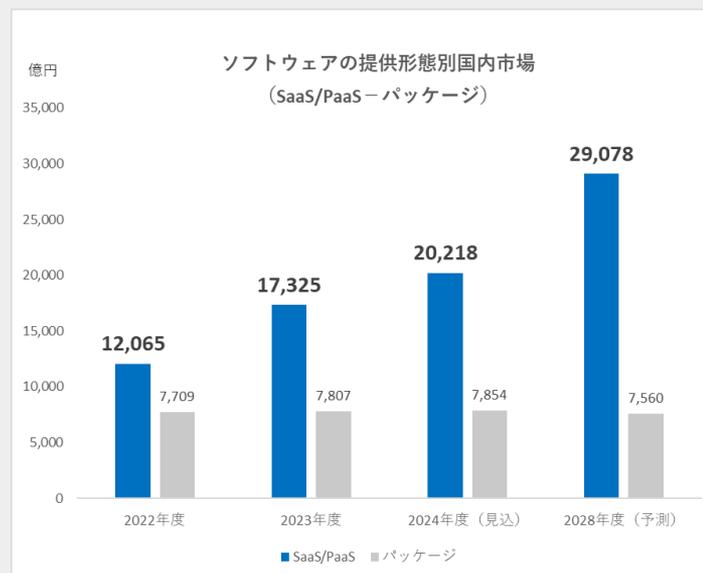
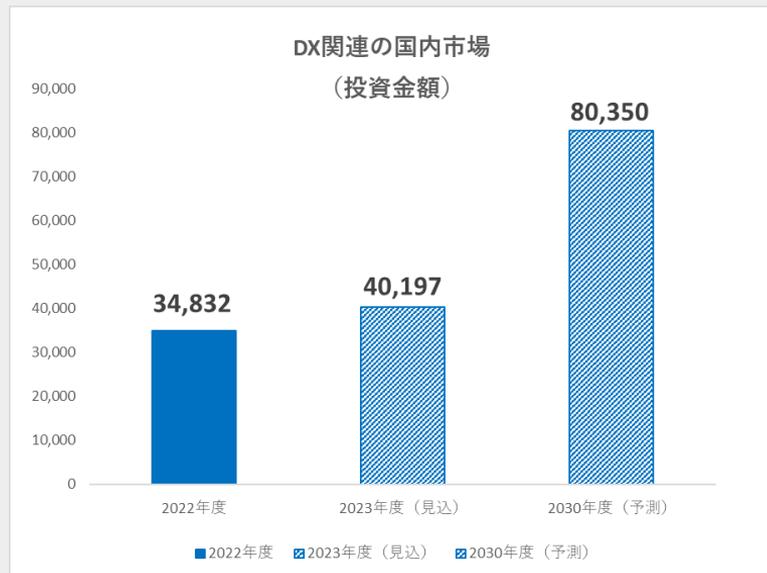


当社の主要取引先は、膨大で複雑なデータ処理が求められる分野です。日時や場所に依じた在庫や料金の動的調整が必要な旅行・観光業界のほか、会員制サービス、専門商社・メーカー、ECの領域においてもSpookの技術が活用されています。

(注)「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。

当社を取り巻く環境 – DX関連国内市場・SaaSの伸び –

当社の事業は、データ検索における高速処理等を通じて主に顧客企業のEC拡大をサポートし、企業のDXを促進させることであるため、当社事業が対象とする市場はDX関連への投資の伸びを受けて拡大するものと考えております。また、提供形態別のソフトウェア国内市場ではSaaSの市場拡大が予想され、これはSaaS型サービスを提供する当社ビジネスへの追い風になると考えられます。



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）
(注) 上記の発表資料より当社作成

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） (注) 上記の発表資料より当社作成

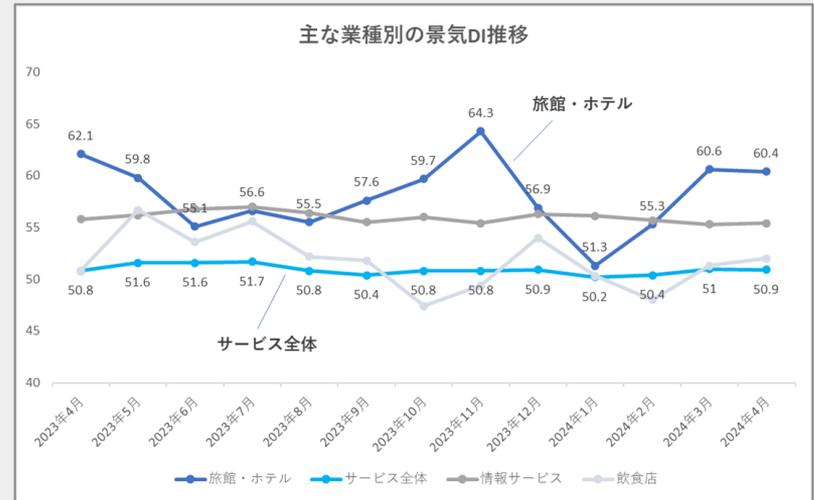
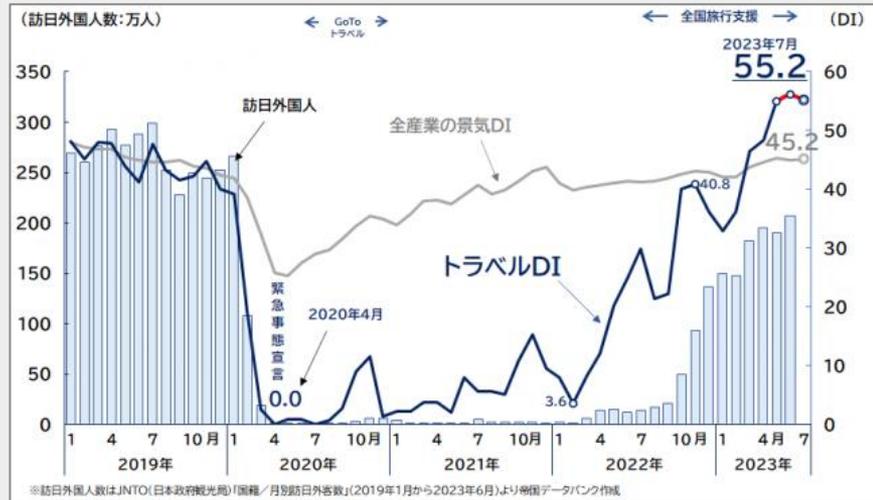
04. Appendix

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による低迷期から脱却し、2023年以降急回復を遂げています。

観光庁が発表した旅行・観光消費動向調査によれば、2023年の国内旅行者数は前年比で約19%増加し、延べ4億9,000万人を超えました。

2024年3月の国内景気動向調査（帝国データバンク）でも、円安に伴うインバウンド消費の活発化などを背景に国内の観光産業は好調であることが示されており、業界別の指数でも、サービス業全体の中で「旅館・ホテル」が上位に位置しています。



(注) 「景気DI」とは、(株)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。

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)

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)

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。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。本資料は、金融商品取引法に基づいた目論見書ではなく、当社の有価証券への投資判断にあたって必要な全ての情報が含まれているわけではありません。

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。