



## **フォルシア株式会社**

2026年2月期通期決算発表

個人投資家向けオンライン会社説明会 補足資料

2026年4月17日

## 概要

---

企業名	フォルシア株式会社
イベント名	個人投資家向けオンライン会社説明会
決算期	2026年2月期
日程	2026年4月14日（火）18時00分～19時00分
開催場所	インターネット配信
主な内容	2026年2月期通期決算の内容と成長戦略の進捗等
登壇者	代表取締役社長 屋代浩子
開催記録	<p><u>① アーカイブ動画について</u></p> <p>以下リンクよりマネックス証券株式会社が運営するYouTubeチャンネル「マネックスオンデマンド」上の本イベント配信動画に遷移します。</p> <p><a href="https://youtu.be/NN0JH_ervA?si=jQEdnHI0fsH7zHOF">https://youtu.be/NN0JH_ervA?si=jQEdnHI0fsH7zHOF</a></p> <p><u>② 発表内容の書き起こしについて</u></p> <p>本資料、次ページ以降をご参照ください。</p>

## 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

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

本日はお忙しい中、フォルシア株式会社の決算説明会にご参加いただきありがとうございます。フォルシアの代表取締役社長の屋代浩子です。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の開示にあたりましては、通期決算の発表とあわせて、「通期業績予想と決算数値との差異に関するお知らせ」も公表しています。こちらにつきましては、収益認識のタイミングに関する判断の見直しにより、本事業年度の一部大型案件の売上の計上時期を、翌事業年度に顧客が検収した時点とするという変更があったことに起因するものであり、当社の事業の進捗や案件の状況に変更があったものではございません。

本日は、この点も含めて、当期の業績の背景と来期の見通しについて、順を追ってご説明させていただきます。

- 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**
- 08. 質疑応答**

こちらが本日のアジェンダです。

2026年2月期の通期実績と、2027年2月期の業績見通し、そして成長戦略の進捗を中心にご説明いたします。

私からのプレゼンテーションは、おおよそ30分程度を予定しています。ご説明の後には、皆さまからいただいたご質問に対して、私からお答えさせていただく予定です。画面には映っていませんが、COOの屋代哲郎、そして先ほどご挨拶させていただいた執行役員 経営企画室長の洲巻も本会場に同席しています。ご質問の内容によっては、COOや洲巻からお答えさせていただく場合もございます。

## 01. 会社概要



それではまず当社の会社概要から始めます。

## 「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)

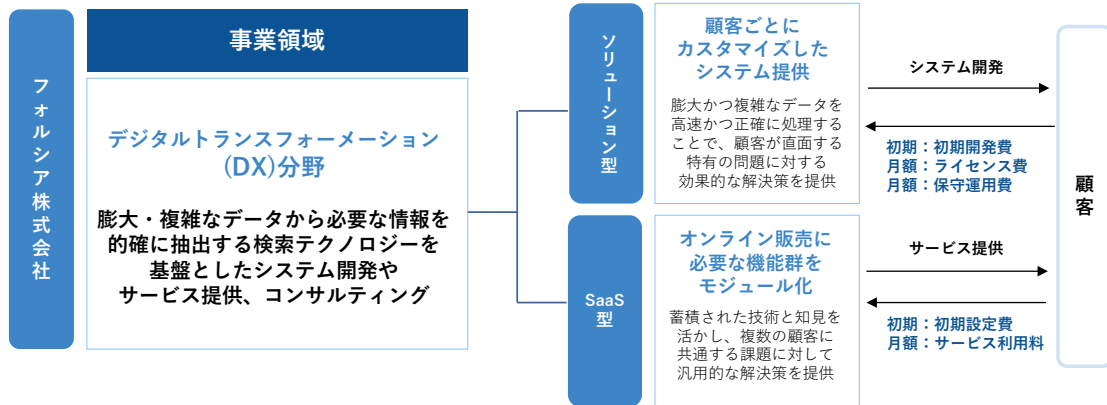


当社は、「検索 × DX」で旅行・観光業界を支えるテクノロジー企業です。

膨大かつ複雑なデータの中から、必要な情報を高速かつ正確に抽出する検索技術を強みとしています。

この技術を基盤として、システム開発、サービス提供およびコンサルティング業務を行っています。

## 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

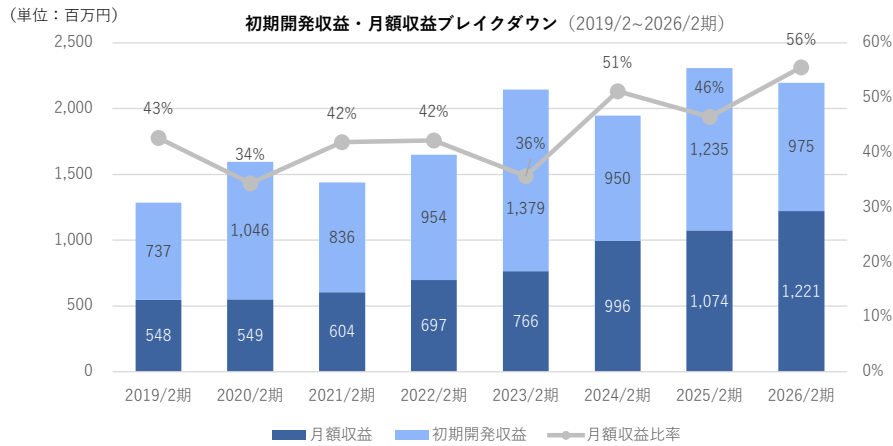


当社の事業は、ソリューション型とSaaS型の二軸で構成されています。

ソリューション型では顧客ごとに最適化したシステムを提供し、SaaS型では共通化された機能をプラットフォームとして提供しています。この両者を組み合わせることで、旅行・観光業界の中で独自のポジションを確立しています。

## 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



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。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

6

当社の収益は、初期開発収益と月額収益で構成されています。

初期開発収益については、大型案件の影響によって年ごとの波がありますが、中長期的に見ると、月額収益の比率が上昇傾向にあり、ストック型の収益構造へのシフトが進んでいます。

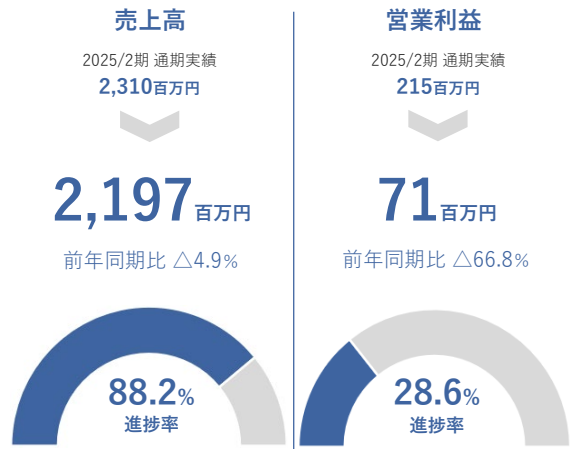
## 02. 2026年2月期 通期実績

# FORCIA

それでは、本題の通期実績についてご説明いたします。

## 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



## 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進展。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。

まず結論から申し上げますと、2026年2月期は、事業自体は順調に進展した一方で、収益認識のタイミングの見直しにより減収減益となりました。

売上高は21億9千7百万円、前年同期比で4.9%減、営業利益は7千百万円、同66.8%減となりました。減収減益となった理由を説明させていただきます。

一番大きな理由は、一部大型案件の収益認識タイミングの見直しです。

まず、申し上げたいのは、第3四半期に第4四半期中に受注見込みとご説明した新規大型案件ですが、見込みのとおり第4四半期中に受注および契約締結が完了いたしました。開発は順調に進行しています。一方、一部大型案件の収益認識タイミングについて見直しが行われ、2026年2月期の売り上げ計上を見送り、翌事業年度に顧客が検収した時点で計上することとなった為、減収となりました。

2026年2月期は結果として減収ではあったものの、事業自体は堅調に推移しており、既存顧客との新規案件および新規顧客からの案件の受注も相次いでおり、初期開発収益および月額収益の積み上げは引き続き着実に進展しています。

次に利益が前年同期比で減少した理由に関してですが、先ほどご説明した一部大型案件の今期売上計上が見送られて翌事業年度に計上されることとなったことに加え、各種大型案件の受注を見据え、先行的な開発体制の拡充やプロダクト開発を進めていたことにより、コストが当期に先行して表れ、利益を圧迫することとなり、大幅な減益となりました。

## 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
<b>売上高</b>	<b>2,310</b>	<b>2,197</b>	<b>△112</b>	<b>△4.9%</b>
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%	-
<b>営業利益</b>	<b>215</b>	<b>71</b>	<b>△143</b>	<b>△66.8%</b>
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。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

9

それでは、当期業績についてより詳しく見ていくことといたします。

まず売上高ですが、21億9千7百万円と前年同期比で4.9%の減少となりました。この減収の主な理由は、先ほどもご説明させていただいたとおり、一部大型案件にかかる初期開発収益の一部が、来期に計上されることとなったからであります。

この点について少し補足します。

当社では、当事業年度末時点において通期業績見通しで想定する売上を達成する水準での決算数値の取りまとめを行いました。その後の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、当事業年度における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次第です。

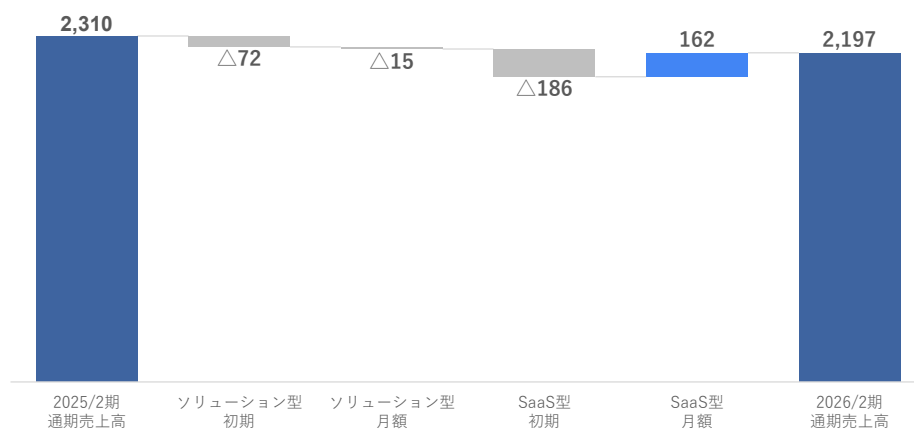
売上の中身を見ると、SaaS型月額収益は前年同期比27%増と大きく伸長しており、サービスインに伴うストック収益の積み上がりが着実に進んでいる一方でSaaS型初期収益が大幅に減少しています。当期の減収減益は、事業の減速によるものではなく、先ほどご説明した収益認識のタイミングの見直しと先行的な費用の計上の影響による一時的な現象であることはご理解いただきたいと思います。

ソリューション型収益が減少している理由ですが、大手顧客に従来提供していたSpook型のソリューションから新しく完成したSaaS型のwebコネクトに移行する動きがあるのがその主な理由です。

## 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）



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

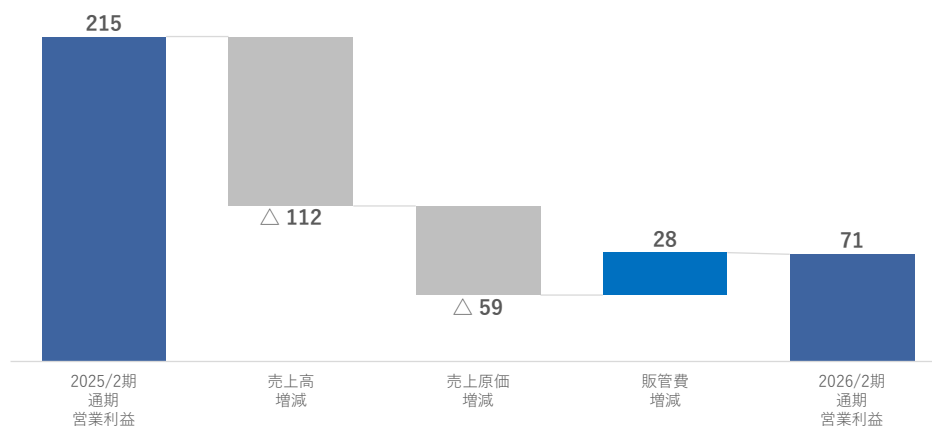
10

前年度からの売上高の増減要因をウォーターフォールチャートで見ると、SaaS型月額収益はプラスに働きましたが、一部大型案件の収益計上時期の変更の影響によるSaaS型初期収益が落ち込んだことによって、全体としては減収となりました。

## 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）



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

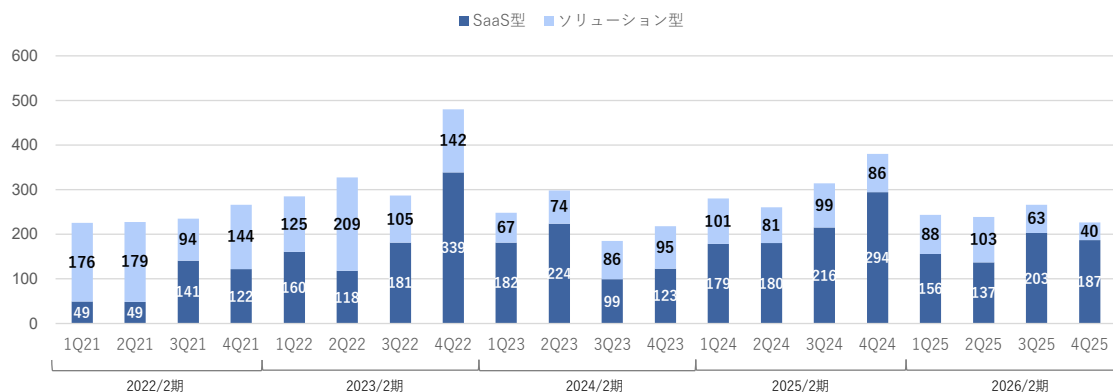
11

営業利益の悪化要因としては、先ほどご説明した減収の影響に加え、このグレーの部分である売上原価の上昇があります。これは大型案件の受注を見越した先行的な開発体制の拡充やプロダクト開発といった取り組みを売上原価として計上したことによるものであります。

## 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）



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

12

さらに要素ごとにブレイクダウンしてみています。これは初期開発収益の四半期ごとの推移を棒グラフにしたものです。

当社では、原則としてサービス稼働に至る開発期間に応じ、初期開発収益を段階的に計上しています。

しかしながら、今期の一部大型案件の売上を、段階的に計上するのではなく、翌事業年度の顧客が検収した時点で一括計上することへ変更したため、第4四半期における初期開発収益の伸びが想定を下回り、結果として通期では前年実績を割り込みました。

## 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

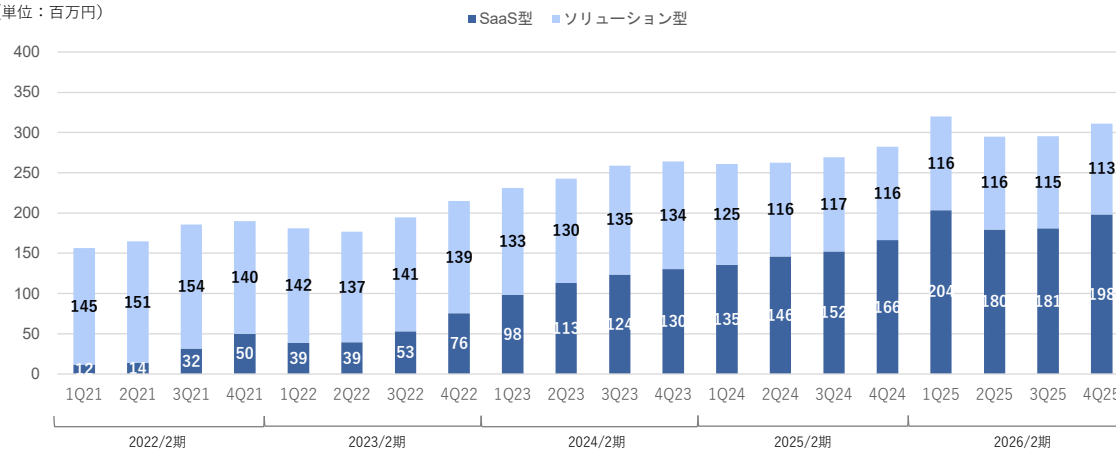
- 大手旅行会社を中心に、基幹システムのSaaS化ニーズが顕在化し、基幹システムの刷新・統合を見据えたプロジェクト検討が複数進行。
- 第3四半期時点で見込んでいた新規大型案件についても、第4四半期中に設計・開発フェーズを受注。
- 新規顧客においても、webコネク特導入を前提としたプロジェクトが複数立ち上がり、「データ流通のビジネスハブ」構想の具体化が進展。

開発需要自体は引き続き堅調です。このスライドでまとめている通り、大手旅行会社を中心に基幹システム刷新のニーズが高まっており、複数の大型プロジェクトが順調に進行しています。

## 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)



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

14

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となっています。月額収益は安定的に積み上がっており、特にSaaS型は大きく伸長しています。

今期末時点での累計は、ソリューション型が4億5千9百万円（前年同期比96.8%）、SaaS型が7億6千2百万円（前年同期比127.0%）となり、当社の持続的な成長を支える収益基盤は着実に強化されています。

## 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。

このスライドでは月額収益の主な取り組みをまとめています。顧客との長期的な関係を基盤に、導入済みサービスの運用・保守に加え、追加開発が継続的に発生する構造が形成されています。

## 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%

最後にバランスシートの状況です。

純資産は約19億 8 千 7 百万円となっており前期期末よりも約 5 千万円増加し、自己資本比率は 92.3%と引き続き高い水準を維持しています。

### 03. 2027年2月期 業績見通し

# FORCIA

続いて、来期の見通しについてご説明します。

## 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



## 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はありません。

**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いましたが、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。

翌事業年度は一転して、大幅な増収増益を見込んでいます。

まず、SaaS型サービスの伸長により、大幅増収を見込んでいます。

SaaS型サービスにおいては、各種大型プロジェクトの進捗に伴う初期開発収益が順調に積み上がってきています。また、旅行会社のみならず、旅行業界への新規参入の顧客との新しいプロジェクトも順次開始されており、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。

それに加えて、先ほどからご説明しているとおり、当期において収益認識タイミングの見直しがあった一部大型案件の売上については、翌事業年度に顧客が検収した時点に一括で売り上げが計上される見込みであり、これによってSaaS型初期開発収益はオーガニックの成長分と合わせて大幅に押し上げられます。資料に記載の通り、これは一時的な要因となります。

また、当期においては、大型案件の開発着手を見据えた先行的な開発体制の拡充やプロダクトの品質向上・機能拡張の取り組みによりコストが先行して発生していましたが、翌期においてはこれら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います。

今まで積み上げてきた様々な施策が功を奏し、来期からは刈り取りの時期が始まる、ということでもあります。

対前年同期比でみると、売り上げは約40%増加して、約31億円となり、営業利益は、約480%増加し、4億円を超える見込みであります。

## 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。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

19

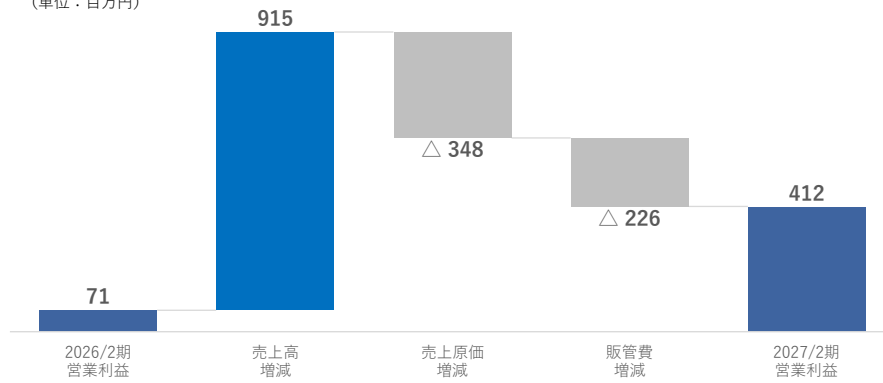
ソリューション型サービス利用顧客のうち、旅行関連顧客が、SaaS型サービスに移行している影響もあり、ソリューション型の売上は引き続き減少傾向が続きますが、その分をSaaS型の成長で補う構造となっています。

また、先ほどご説明したとおり、SaaS型サービスのオーガニックな成長と収益認識タイミングの見直しにより翌期に計上される収益が相まって、SaaS型初期開発収益の伸長が、売上を大きく押し上げる構造になっています。

## 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)



来期に向けては外注への依存度を抑制し、自社エンジニア中心の内製化への転換を段階的に進めることで、コスト構造の改善と開発効率の向上を図る方針です。これにより売上原価の伸びを抑制し、利益率の改善と安定的な収益基盤の強化を進めて参ります。

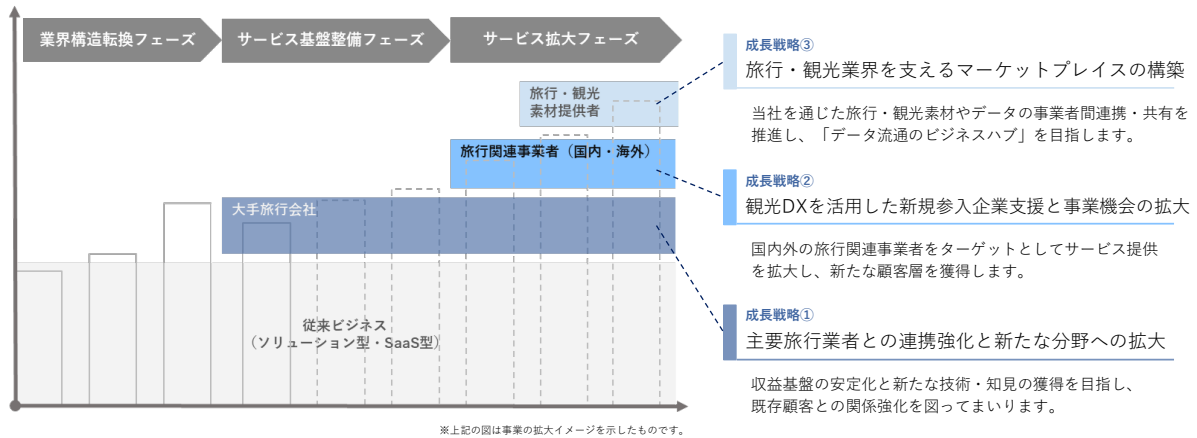
## 04. 成長戦略の進捗

FORCIA

ここからは、当社の成長戦略の進捗についてご説明いたします。

## 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



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

22

当社は過年度よりご説明している通り、

- ①エンタープライズ領域の深化
- ②非旅行系へのアプローチ
- ③マーケットプレイスの構築

という3つのストラテジーを軸に成長を目指しています。

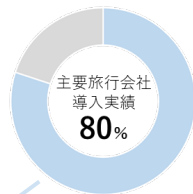
それぞれの戦略について、当年度の進捗と今後の狙いを中心にご説明いたします。

## 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

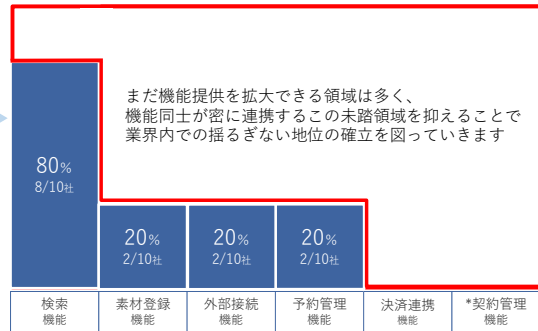
上位10社における  
開発/導入実績

主要旅行会社 売上高（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



まず、成長戦略①の、エンタープライズ領域についてです。当社は大手旅行会社の基幹システム領域における導入拡大を進めており、主要顧客への展開を積極的に進めています。

04. 成長戦略の進捗

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



<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

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。

当年度の進捗としては、これまで構築してきた基盤の上で、複数のエンタープライズ案件が要件定義・設計フェーズから開発フェーズへと移行しています。

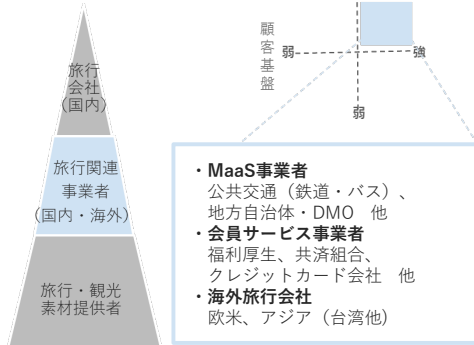
また、これまで築いてきた旅行観光業界のリレーションシップの中で、AIを活用した周辺領域への展開や機能拡張のニーズが顕在化している今、業界で起きている変化をいち早く捉えることで、単発の案件ではなく、継続的に開発ニーズが発生する構造へと移行しつつあるというのが当年度の大きな進展です。

大手旅行会社が求める高い要求水準に応え続けることは決して容易ではありませんが、そうした厳しい環境の中で磨かれた技術や機能こそが、当社の競争力の源泉になっていると考えています。その基盤をさらに強化していくことで、次の成長ステージにつなげていきたいと考えています。

## 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）



### 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



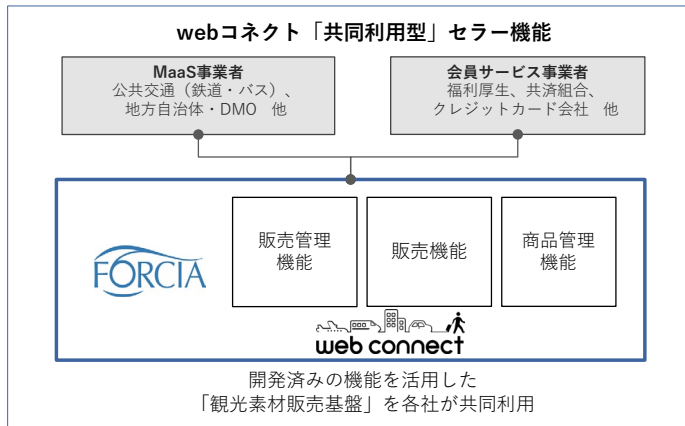
※素材とは、宿泊施設・交通機関・現地観光（アクティビティ）といった「旅行・観光」を織りなす一つひとつの要素

成長戦略の二つ目は、新しく旅行・観光業界に参入するプレイヤーへのアプローチであります。

インバウンドの回復、体験需要の拡大。旅行市場には、まだ伸びしろがある上、旅行会社以外の販売チャネルも増えていることから、旅行・観光業界への新規参入を検討する事業者が増えています。

そうした新しい事業者にとって、大手旅行会社の高い要求水準で磨き上げられた当社のシステム及びビジネスは、きわめて魅力的な選択肢に映るはずです。私たちは、持てる力を最大限に活用し、より多くのプレイヤーを支えていきたいと考えています。

## 共同利用型SaaSの立ち上げと導入拡大に向けた展開加速



## 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。

当年度の進捗ですが、共同利用型販売機能が立ち上がり、1社目の導入企業が決定し、開発が順調に進んでいます。

旅行業界のシステム開発にはスピードや効率性と同時に、個社ごとに異なる業務要件への対応も求められます。

当社はその両立を実現するため、業界で共通する領域を標準化した基盤を活用しながら各社固有の要件にも柔軟に対応する、いわばセミ・オーダーメイド型のモデルを構築しています。

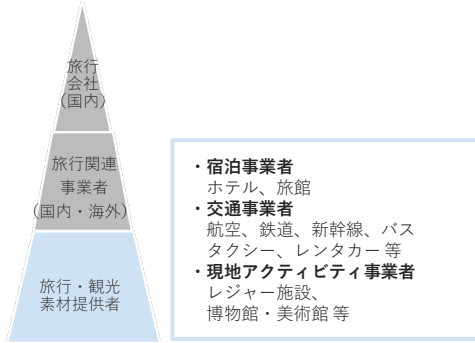
これは、多くの旅行会社の課題に向き合う中で蓄積してきた業務フローやデータ構造への深い理解があるからこそ可能な当社独自のポジションであり、更なる新規クライアントへの導入検討も進んでいます。

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

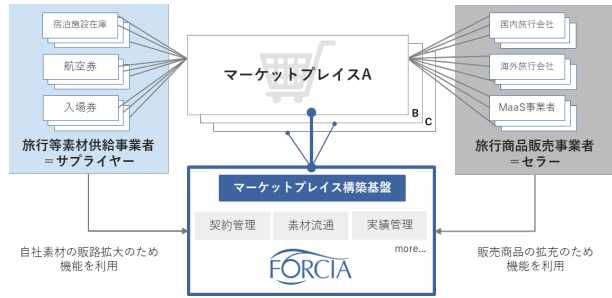
## Target

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



## Action

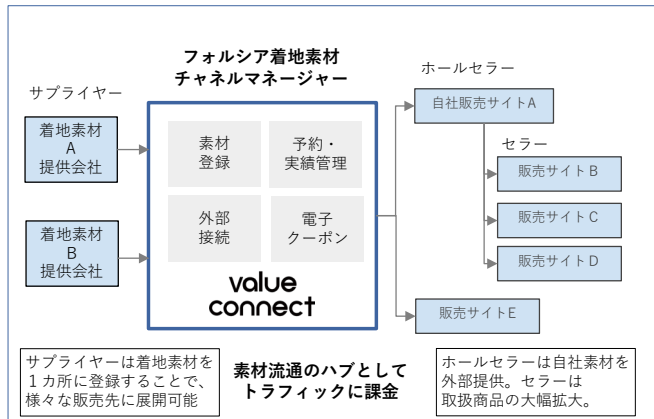
有力なセラー・サプライヤー・商社等と協業しながらセラーと  
サプライヤーをリアルタイムでつなぎ、取引の効率化と業界全体の競争  
力強化を実現するためのプラットフォームを構築



マーケットプレイスの構築です。サプライヤーと販売事業者をつなぐ基盤構築の構想は、これまでもご説明してきました。

## 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

## 観光素材チャンネルマネージャーの商用利用を開始



## 今年度の進捗

- 観光素材チャン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。
- 大手旅行会社との運動に加え、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・販売チャン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。

当年度の最大の進捗は、「valueコネクト」が商用化されたことです。「valueコネクト」は、地域の観光素材や、ホテル、飲食、といった素材を登録する機能と、販売システムとを連携する機能を併せ持ち、観光素材を販売チャンネルへ流通させることができる共通基盤です。

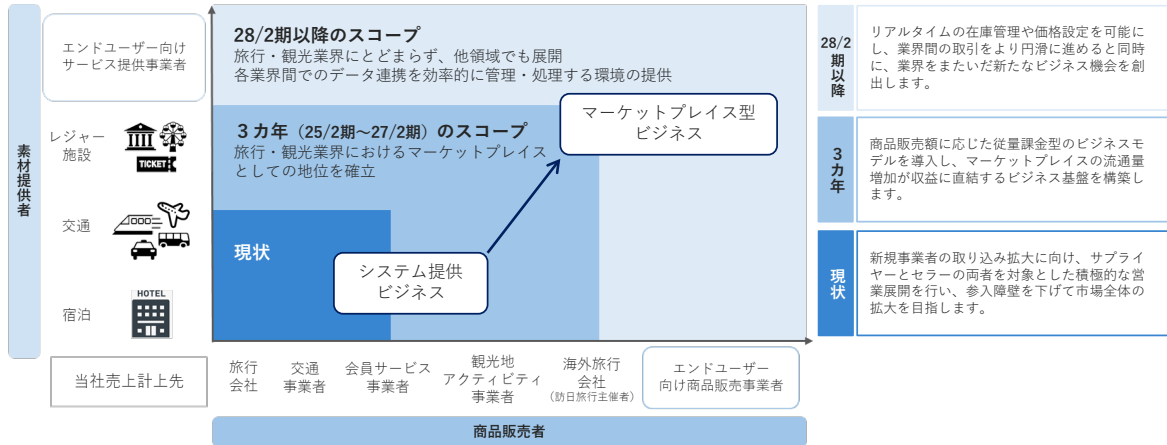
これまで構想段階であったマーケットプレイス構想が、実際のサービスとして立ち上がり、具体的な案件として動き始めたことにより、当社は単なるシステム提供会社から、データ流通の基盤提供会社へと進化するフェーズに入ることが出来たと考えています。

今後は、サプライヤー・セラー双方の接続を拡大し、取扱量の増加とともに、収益機会の拡大を図っていきます。

その結果、業界のジャイアントプレイヤーも、新しく入ってきたプレイヤーも、それぞれの立場で同じ仕組みを活用する状態が生まれていくと考えています。そうした状態が実現したとき、当社サービスは旅行業界における「共通基盤」と呼べるものになっていくと展望しています。

## 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



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

29

これまでご説明させていただいた通り、当社の成長戦略は、

- エンタープライズ領域で基盤を構築し、
- 共同利用型販売機能を汎用パッケージとして展開し、
- マーケットプレイスでネットワーク化する

という形で、3つの戦略が連動しながら進展していくのが特徴です。

外部システム連携・素材登録・検索・予約・決済までを一気通貫で提供するシステムとして各旅行会社に導入いただくことにより、当社の役割は、お客様のビジネスそのものを支える領域へと広がっています。

今後は我々が蓄積してきたそれらのノウハウを、旅行・観光領域を横断して、様々な商材が「つながる仕組み」として提供し、皆が使う旅行・観光業界における「共通基盤」になる。これはフォルシアだからこそ目指せる世界観であります。

当年度は、その中でも特に「点」から「面」へ広がる段階に入ったと捉えています。



## 05. 2026年2月期 トピックス

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

30

本パートでは、当期の主なトピックスをまとめました。

ビジネス面の進捗としては、第4四半期は、非旅行系顧客におけるSpookの新規導入や、先ほどご説明したvalueコネクットの商用利用開始がありました。

さらに、採用や技術広報の強化、IRなど、中長期の成長を支える基盤づくりにも取り組んでいます。

このように、当期は今後の成長に向けた重要な取り組みが多く進展した一年となりました。

## 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旅バック」「EX旅先予約」割引クーポン機能のUI/UX向上	SaaS型
● 2025.09.18	webコネクト新機能「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

## 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。



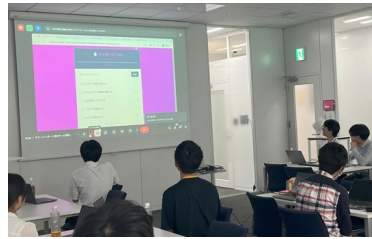
AtCoder Conference 2025



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、エンジニアが動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](https://zenn.dev/p/forcia_tech)

## 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

## 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：  
<https://shonan-invest.com/>
- ・ 関連ブログ(当社HP)：  
<https://www.forcia.com/blog/003300.html>

### 「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、定期的に開催さ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。

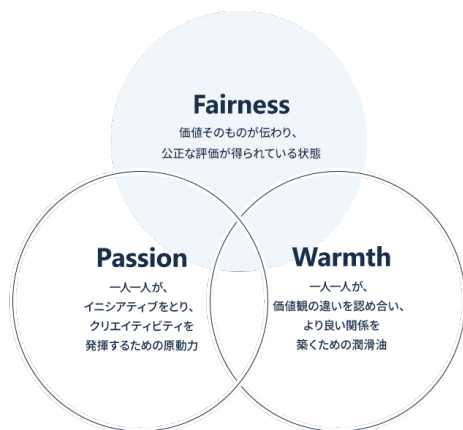
## 06. 事業概要

FORCIA

冒頭の会社概要では、当社事業について詳しく触れることができませんでした。詳細については本パートのスライドをご参照ください。

## 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。

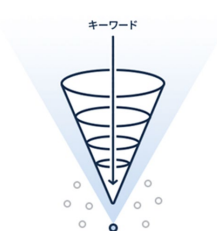
当社のビジョンは、あらゆる情報をなめらかにつなぎ、顧客や世界中のユーザーとの間に「フェア」で持続可能な関係を築くことです。DX化が進むこれからの時代、データはますます膨大かつ複雑になり、企業や社会が直面する課題は不確実性が増し、ビジネスは高度化していきます。

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」

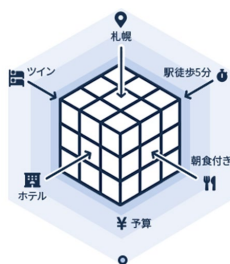
「検索」への個別課題に対応  
顧客ごとにカスタマイズしたシステム提供

一般的な検索エンジン



当社の検索技術基盤

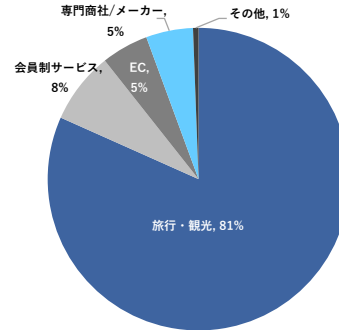
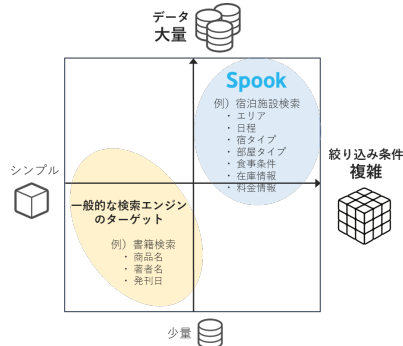
Spook



- 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

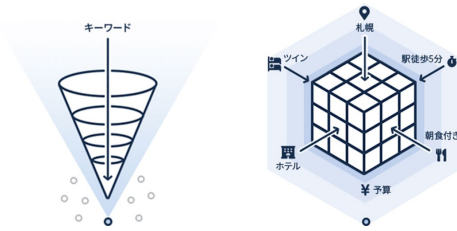
### 課題解決の積み重ねを技術資産として蓄積 継続的な進化、安定収益を得られるビジネスモデル



## 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。

## SaaS型

## 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。

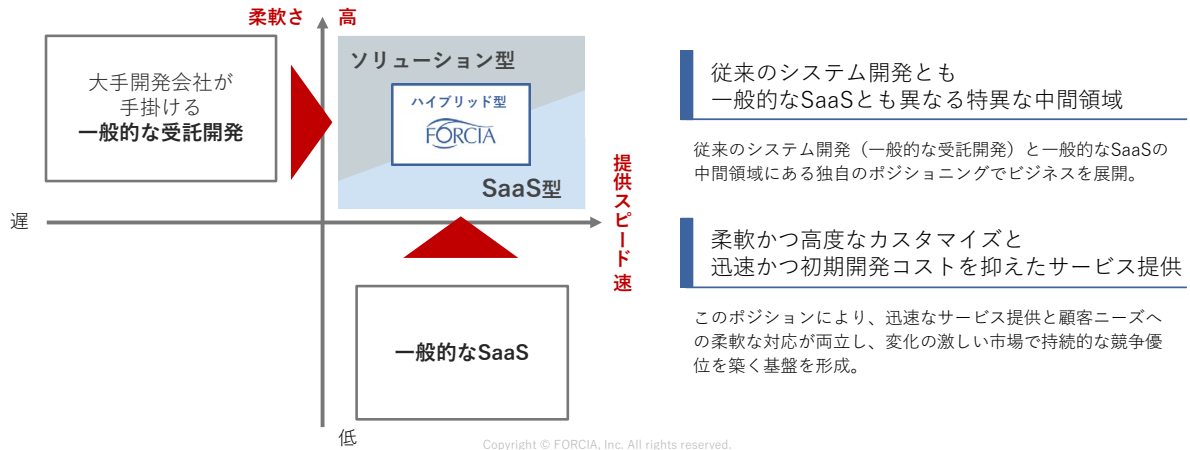
旅行・観光業界向けに開発したwebコネクトは、素材登録、検索、予約管理、電子クーポン発行、外部接続ゲートウェイなど、総合的なEコマース機能を備え、日本国内の多くの旅行会社を導入されています。また、複数の販売チャネルへのデータ連携やダイナミックプライシングに対応し、在庫管理や販売業務を含むビジネスオペレーション全体の効率化を実現します。当社では、原則として60ヶ月の継続利用を前提に初期開発費用及び、月額費（提供する機能に応じて算定された固定のサービス利用料）を受受し、顧客の要望に応じたカスタマイズ対応を行うことで、顧客ごとに最適化したサービスを提供しています。

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。

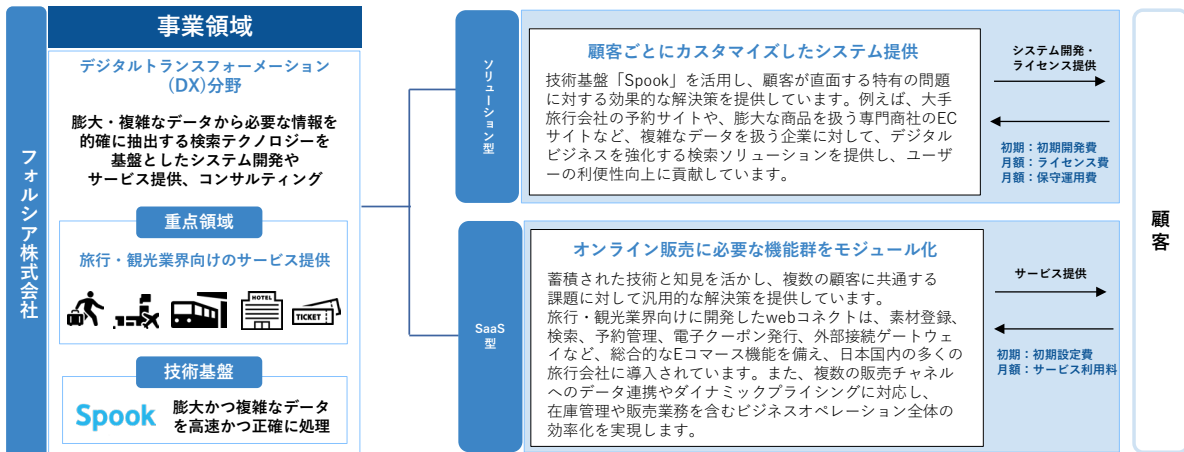
当社のビジネスモデル

## 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」



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

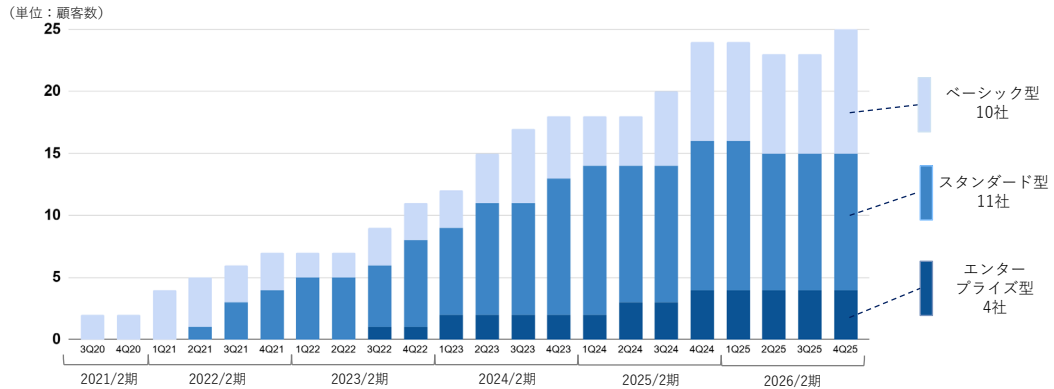
FORCIA

Appendixでは、従来のフォーマットに基づき、KPI等の指標についても更新しています。

SaaS型サービスの顧客数やエンジニア一人当たりの売上高について掲載していますが、今後の開示においては、当社ビジネスの実状に合わせたより適切なKPIに見直していく方針です。

## 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。

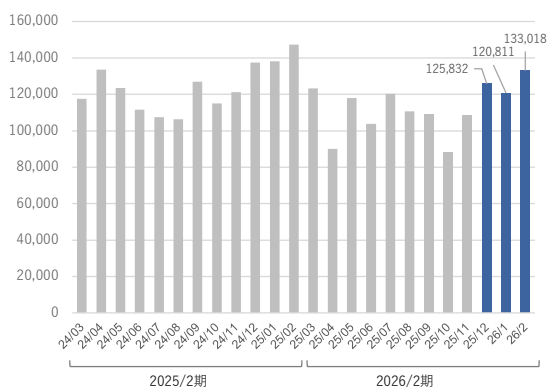


(注1) 「webコネクト顧客数」は各月に月額収益が計上された顧客となります。  
(注2) 顧客区分は「エンタープライズ型」が月額収益300万円超、「スタンダード型」は月額収益100～300万円、「ベーシック型」は月額収益100万円未満として、契約済み顧客から得られる月額収益に応じて分類しています。

## KPI② エンジニア稼働1日当たり売上高

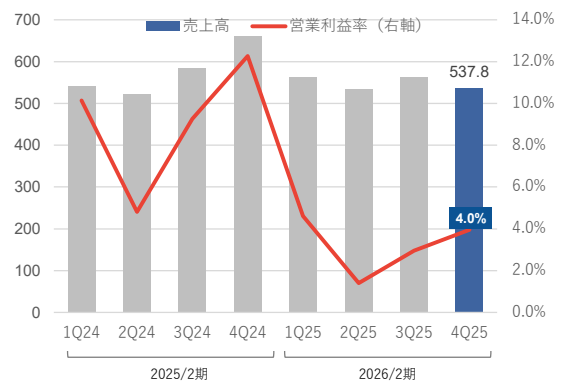
エンジニア稼働1日あたり売上高は、エンジニアの開発効率を図る指標として継続的にモニタリングしています。前期と比較して低下傾向にありますが、これは収益基盤拡大に向けた開発体制の拡充やプロダクトの品質向上・機能拡張を継続したことに加え、当期に見込んでいた大型案件（SaaS型初期開発）の売上の一部が翌期に認識されることとなる影響によるものです。

エンジニア稼働1日当たり開発売上高 (円)



(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。

四半期売上高及び営業利益率 (百万円、%)



## 08. 質疑応答



ご用意した資料としては以上となります。長くなりましたが、一旦、私のプレゼンテーションを終了させていただき、これから質疑応答の時間に移りたいと思います。

それではまず、今回の決算に関して投資家の皆さまから特に多く関心を持たれると考えている3点について、社長の屋代浩子から説明させていただきます。

そのうえで視聴者の皆さまからお寄せいただいた質問に、お答えする流れで進めさせていただきます。

## 質問①

## 収益認識の見直しについて

今回の決算においては、期末日以降の監査の過程で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ったという説明がありましたが、具体的にどのような判断が行われたのでしょうか？

一部大型案件における今年度の売上計上見送りの背景について説明させていただきます。

対象となる一部大型案件は、第4四半期までに契約締結が完了しており、プロジェクト自体は計画どおり進行しているため、当社としては、契約締結により契約前の先行的な進捗部分も含めて進行基準に基づく売上計上が可能であるとの前提で決算数値の取りまとめを行いました。

しかしながら、監査の過程において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の協議が行われ、その結果当該契約の進捗部分については、当事業年度において収益認識を行うことは適切では無いとの見解に至りました。

これを踏まえ、当該進捗部分については当期の売上計上を見送り、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りました。

したがって、本件は案件の進捗や受注状況の問題ではなく、収益認識の適用判断に関する見解の変更によるものであるということを改めて強調させていただきます。

## 質問②

## なぜ業績予想を修正しなかったのか？

今回の収益認識の見直しの影響は、結果として決算数値に大きく表れることとなりましたが、期中において業績予想の修正を行わなかった理由や、その判断の前提について、説明していただきたいです。

なぜ通期決算まで業績予想を修正しなかったのか、という点について説明させていただきます。

当社では、先ほどご説明した通り、契約締結をもって契約前の先行的な進捗部分も含めて収益認識が可能であるとの前提で、通期業績予想を維持しておりました。当事業年度末時点においては通期業績予想で想定する売上を達成する水準での決算数値の取りまとめを行っておりました。

しかしながら、期末後の監査の過程において、監査法人と改めて協議を行った結果、一部大型案件について収益認識に関する要件の適用について見直されることとなり、その影響が決算数値に大きく及ぶことが判明いたしました。

この見直しを行うことが確定したのち、速やかに決算数値の取りまとめを行い、さらに監査法人との協議を経たうえで最終的な決算数値を確定し、その内容に基づいて今回の開示を行った次第であり、このプロセスにおいて遅延等は発生しておりません。

## 質問③

## 翌期の業績への影響

今回の収益認識の見直しに伴う、次年度に繰り延べられる売上の規模感と、それが2027年2月期の業績にどの程度影響するのか、説明していただきたいです。

翌事業年度に送られた売上の規模感と、その影響について説明させていただきます。ご質問いただいた点につきましては、説明資料には十分な説明が出来ておりませんでしたので、お時間を頂いて詳しくご説明したいと思います。

まず今回の業績予想と実績との差異につきましては、売上ベースでは当初想定から約3億円、営業利益ベースでは約1.8億円の乖離が生じています。

売上については、一部大型案件における収益認識タイミングの見直しに伴い、当期計上を見込んでいた売上が翌期に回ったことによるものですので、影響額としては概ね3億円となります。

一方、利益面につきましては、当期計上を見込んでいた額としては約1.4億円となります。従いまして、当期の業績としまして期末時点においては約25億円の売上、2.2～2.3億円の営業利益を見込んでいたこととなります。売上は業績予想達成、営業利益につきましては85～90%程度の達成を見込んでいたこととなります。

なお、利益面の金額は当該大型案件にかかる当期末における売上原価及び当売上に直接的に関連する販管費を反映したものになります。当該大型案件にかかる販管費の賦課は含まれておりませんので、概念的には粗利レベルの金額であるをご理解ください。

さらに、当期において大型案件の開発着手を見据えて先行的に実施してきた開発体制の拡充やプロダクト開発等のコストは当期に費用として計上していますので、必ずしも当該大型案件単体の収益性を示すものでもありません。かかる先行コストが来期に売上として計上されることから、来期の収益性の改善につながるものと考えています

質問④

一部大型案件の売上計上時期について

今回先送りとなった売上について、実際の検収および売上の時期はいつを見込んでいるのでしょうか？

計上タイミングですが、現時点では第2四半期の計上を見込んでいます。

検収された時点での一括計上となりますので、何かの問題が発生して多少のずれが生じることはあるかもしれませんが、契約も済んでいますし、しっかりとプロジェクトが遂行されれば第2四半期の計上を見込んでいるところです。

## 質問⑤

## ソリューション型およびSaaS型ビジネスの今後の成長性について

冒頭の事業説明の中で、ソリューション型とSaaS型それぞれの収益・業績の説明がありました。それぞれ今後の成長性についてどのように考えているのでしょうか？

数字としてはソリューション型の数字が少し落ちているように見えますが、私どもはソリューション型のビジネスは大変重要なものと考えています。

お客様のニーズをきちんと捉えてソリューション型で提供しつつ、それを繰り返すことによってSaaS型のプロダクトへ昇華させていくということによって、フォルシアは独自のポジションを確立しています。

現在ソリューション型ビジネスの数字が落ちているのは、SaaS型でより機能の高い、よりコンパクトで使いやすいプロダクトが作り上げられているということで、ソリューション型で個別に作ったものから移行されたり、新しく開発する時はSaaS型に乗り換えたりするという動きがあるために、ソリューション型が減りSaaS型が増えているという状況があります。

しかし、フォルシアとしましては両方のビジネスを大事に成長させていく所存です。

## 質問⑥

経営における想定との乖離と今後の対応について

経営として想定よりもうまくいっていない点があるとすれば、どのような点でしょうか？

フォルシアは公開企業として監査法人等と公開前よりも慎重にご相談させていただきながら経理財務業務をやっているつもりではありますが、今回のことを顧みますと、もう少し事前にこういった認識齟齬が出ないように連携していく必要があるのかなと考えております。

フォルシアは、愚直に正しいことを正しくやる「フォルシアのフェアネス」というものを基準にしておりますので、そういったフェアネスに基づいたフェアな情報公開をしようとしているところです。

今回このように想定とズれるようなことが起きたことに関しては、経営の責任を感じているところです。今後はこういったことを起こさないようにすることを肝に銘じて、しっかりと経営をしていきたいと考えております。

## 質問⑦

## 昨今の「SaaSの死」という言説に対する見解について

最近、報道などで「SaaSの死」について議論がありますが、フォルシアのSaaSビジネスについてどのように考えていますでしょうか？

「SaaSの死」という単語は非常にインパクトのある単語なのでよく耳にするところではありますが、フォルシアが考えるSaaSというのは、一般的に言われている汎用的なSaaSとは性質が違うのではないかと考えています。

先ほどから申し上げている通り、私たちは旅行観光業界の特定のドメインに深く入り込んで、複雑なものを外部システムと連携しながら設計・開発しているものをSaaSとして売っているものですので、AI等によって容易に代替されるものではないと思っています。

こういった専門性の高い領域について、標準化された機能をいかに効率よく提供するかが重要であり、当社にとってのSaaSビジネスの成長余地はまだ大きく続いていくと考えています。

## 質問⑧

## 生成AIの進展が事業に与える影響について

生成AIの進展がフォルシアのビジネスに与える影響について、どのように考えていますでしょうか？

生成AIの進展は、フォルシアのビジネスにとっては大きなチャンスが生まれると認識しています。

一般的に生成AIは、ユーザーインターフェースや検索体験を高度化するフロントエンドを担う一方で、その裏側では正確に構造化されたデータを高速に処理する基盤が不可欠となります。

この不可欠となる基盤はフォルシアが最も得意とするエリアですので、AIが当社の技術を代替するというよりも、当社の技術とAIを組み合わせることによって、より素晴らしい機能を発揮させることができるのではないかと考えています。

つまり、AIの進展はフォルシアにとってプラスに働くと考えていますので、AIとフォルシアの技術を組み合わせることができる領域については、さらに開拓していきたいと考えています。

## 質問⑨

## 技術部門責任者の変更に伴う影響について

1月14日に開示された、技術担当役員の夏目氏の辞任により、技術の方向性や技術部門と営業部門の関係性等に、現在あるいは将来何か変化は生じますでしょうか？

夏目氏におきましては、フォルシアの立ち上げ時期から一緒にお仕事をさせていただいていたので、新しいところに行かれることに関しては残念なことです。

しかし、フォルシアの中には、夏目氏が育ててくれた新卒入社からずっと一緒にやってきたエンジニアや、キャリア採用で一緒に仕事をしてきた多くのエンジニアがいて、着実に成長しています。

技術的な成長もありますし、精神的な結びつきというのも強くなっています。

夏目氏の辞任は残念ではありますが、それを引き継ぐ多くのエンジニアが育っており、夏目氏の離脱によって何か大きな技術的な変化が起きるかという点とそういったものではなく、より強固な体制を構築していきます。

質問⑩

夫婦経営におけるガバナンス体制について

ご夫婦で会社を運営されているわけですが、ガバナンスは効くのでしょうか？

フォルシアの理念は「フェアネス」です。もちろん公開企業となった今、内部監査もありますし、それぞれが経営者としてのガバナンスを逸脱するようなことがないような仕組みを作っています。

特に夫婦であるからというわけではございませんが、しっかりとガバナンスを効かせる環境を作っていますので、その点をご心配いただく必要はないと考えています。

## 質問⑪

## 株式の出来高減少と流動性向上策について

株式の出来高が減少していますが、どのように対策されていく予定でしょうか？

株式の売買の機会が限られている状態は、私どもも認識しています。

一方で、上場から間もないということもあり、安定株主を中心とした株主構成のもとで、事業基盤の強化を優先している段階です。

流動性対策のようなものをやる必要がある事態になることもあるかと思いますが、フォルシアの今の足元におきましては、株式の流動性よりもビジネスをしっかりと立ち上げて、売上および利益を伸ばしていくというところを、まず一番にやっていくことを目指しています。

そこがきちんとできた先で、流動性が低い問題や株価が比較的安く抑えられている問題等々に対処していこうと考えています。

何もやらないというわけではなく、IR等の機会を含め、投資家の皆様としっかりとお話をすることによって、フォルシアの未来を一緒に共有できるような状態を作っていくことが、株式の流動性等の改善につながると考えています。

## 質問⑫

## 現在の株価に対する見解と配当方針について

現在の株価に対しての評価はどう思っていますでしょうか。また、配当や株主優待についてはどのようなお考えでしょうか？

株価は市場からの期待値の表れです。企業価値とのギャップがあるとすれば、それは我々の情報発信や対話の不足であると考えています。

ビジネスをしっかりと成長させ、利益を上げ、その上でIR活用の強化をこれまで以上に頑張っていきたいと考えています。それが将来的な株価の向上につながるのではないかと考えているところです。

また、配当等につきましても、フォルシアのビジネスが伸長し、株式の価値も認識していただく中で、適切な時期が来たら考えていきます。その時が来ることを目指してビジネスを進展させていこうと考えています。

## 質問⑬

## 時価総額100億円の目標に対する考え方について

現状の時価総額が30億円弱ですが、グロース市場維持基準の100億円に対してはどう考えていますでしょうか？

100億円の時価総額を目指してビジネスをするということは、もちろん公開企業ですから目指さなければならないと思います。

会社としては社員と共に、フォルシアのプロダクトをなるべく多くの人に使っていただき、世の中のみんなが使えるような状態にしていくことが、ひいてはフォルシアの価値を上げ、時価総額が上がるという順番で物事が動くと考えています。

時価総額100億円を目指すということではなく、ビジネスの規模と拡張性、そしてマーケットシェアを高めることを第一に社員と意識を共有しながら目指しているところです。

時期も5年以内となっていますので、あまりゆっくりとはしてはもらえませんが、来期以降は売上も立っていくところですので、成長をさらに加速させていきたいと考えています。

質問⑭

来期の業績予想と収益性の改善見通しについて

来期は劇的にV字回復するような強気な予想がなされているということですが、この辺りはどう評価されているのでしょうか？

説明の中でもさせていただきましたが、オーガニックな成長が非常に強いところもあります。

今期の売上が来期に回ったという部分を除いても、比較的強い数字が出ています。これをしっかりと伸ばしていきます。

その次の期には来期のような一時的な効果がなくなりますので、それに負けない強い数字を作り続けていければと考えています。

## 質問⑮

## エンジニア採用の現状と育成方針について

エンジニアの採用が非常に厳しいと世間では騒がれていますが、どうお考えでしょうか。また、エンジニアの定着率はどのようなのでしょうか？

エンジニアの採用に関しましては、世の中一般的に難しい状況は続いております。

ただ、公開企業としてステータスも上がったことにより応募等は増えており、フォルシアが採用できる人数も増えているのが現状です。

一方で、AIがコードを書くような時代になるということもあり、フォルシアの中でも実際にAIを使った社内開発が進んでいます。採用もしつつ、ただ人数を増やせばいいということではなく、クオリティを上げてAIも活用した中で効率的にプロダクトを開発していける体制を今作ろうと注力しているところです。

(補足：COO)

当社におきましては新卒の採用を15年ほど、継続して続けています。当社の採用の特徴としましては、必ずしも技術力が高いエンジニアだけではなく、現時点では技術力がそれほど高なくてもビジネスセンスがある候補者に関しては積極的に採用するという方針を続けています。

フォルシアでは、上流から下流まで一人のエンジニアが多くのファンクションを担うことができ、顧客と直接対話あるいは議論を重ねながらシステムを作り上げることができるという魅力があることも強みです。

引き続き、この採用のスタイルを継続していきます。顧客にきちんと向き合っ、より質の高いプロダクトを開発できる人材を積極的に採用していく方針です。

質問⑩

実際のプロダクト開発におけるAIの活用状況について

社内のAI活用状況について、実際のプロダクト開発などでの活用というイメージでしょうか？

(回答：COO) AIによる開発は社内ではかなり進んでいます。

一部大型案件につきましても、AIを活用することによって、従来であれば外部のパートナーさんをお願いしなければならないという案件も、社内で内製化することが可能であるといった状況までに至っています。

今後とも積極的に開発におけるAI活用に取り組んでいく方針で、将来的にはより高い品質のプロダクトを社内で内製化するといった方向に舵を切ることができると考えています。

## 質問⑱

## 不安定な国際情勢に関する展望

旅行観光業界への深いコミットというお話がありましたが、昨今の不安定な国際情勢や物価上昇などの情勢を踏まえて、今後の展望をどう見えていますでしょうか？

フォルシアとしては、中長期的に人々が移動しなくなるということにはならないと考えています。

短期的には国際情勢が悪化して燃料費が上がり、人が動かなくなるようなことは起こるかもしれませんが、例えばコロナの影響があった2、3年の間でもフォルシアは赤字にはならず黒字を維持してビジネスをやってきました。

国際情勢が不透明な中であっても、人が動かなくてもシステムは動かしておかなければならないという点において、フォルシアのビジネスはしっかりと展開できると考えています。

一方で、今後展開を予定している、システムを使った分だけ利用料をいただく従量課金のビジネスモデルに関しては、人々が動かなくなると売上に影響が出るフェーズが来るかもしれません。

しかし、フォルシアが今までやってきたベースのビジネスに関しては、短期的な国際情勢のアップダウンに関しては耐性があると考えています。

以上で、質疑応答は終了とさせていただきます。本日は多くのご質問をお寄せいただき、誠にありがとうございました。

## 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](mailto:forcia_ir@forcia.com)

改めてとなりますが、当期は収益認識のタイミングの影響により、結果として前年度実績を下回る減収減益となりました。通期業績予想を大幅に下回る結果となったことにつきましては、経営を担う立場としての責任を痛感しています。

一方で、案件の進捗や需要環境に大きな変化はなく、むしろエンタープライズ、SaaS、マーケットプレイスの各領域において、成長に向けた基盤は着実に強化されています。

そして来期は、これまで積み上げてきた案件と先行投資の成果が、数字として表れるフェーズに入ると考えています。

当社としては、短期的な変動にとどまらず、中長期的な成長を着実に実現していくことが最も重要であると認識しています。

引き続き、事業の進展とともに、より透明性の高い情報開示に努めてまいります。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。