

2027年2月期 第1四半期決算説明資料

2026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. 事業概要
- 02. 第1四半期決算概要
- 03. 第1四半期トピックス
- 04. 成長戦略とその進捗
- 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	140名（2026年2月28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

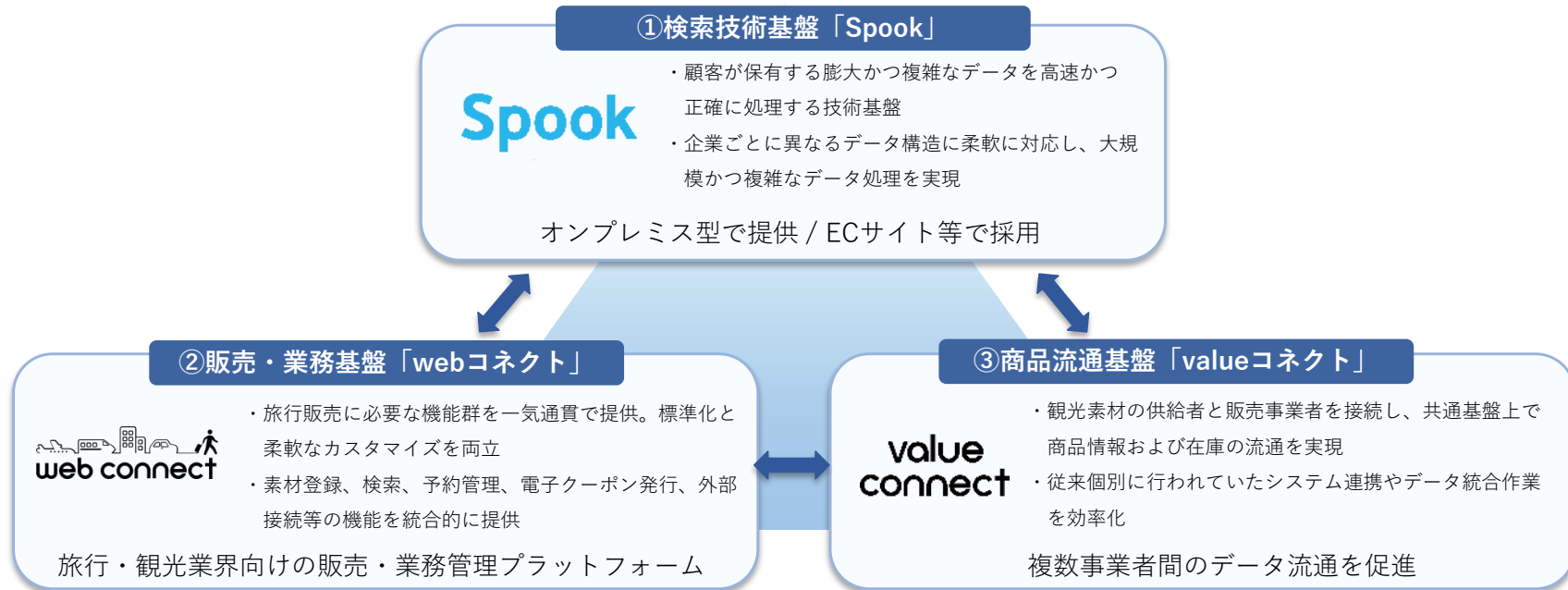
旅行・観光業界のビジネス全体を支えるシステム基盤を提供



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、企業ごとに異なるデータ構造を整理・最適化し、ユーザーが目的の情報に迅速に到達できる状態を実現することで、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。

当社のプロダクト

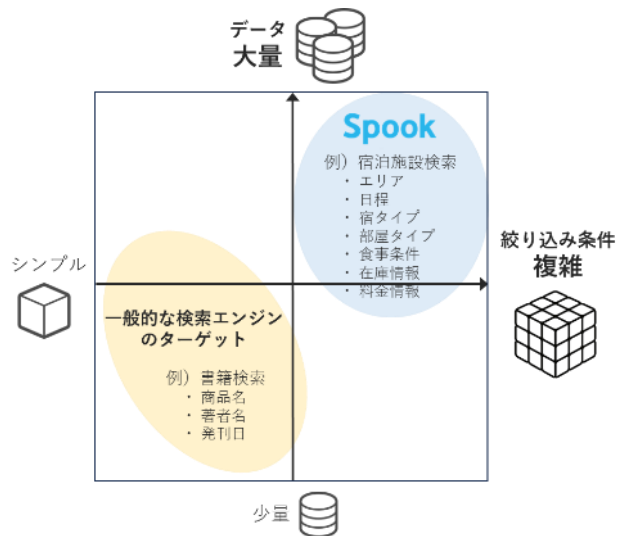
柔軟なカスタマイズに対応し、顧客ごとに最適なサービスを提供



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。

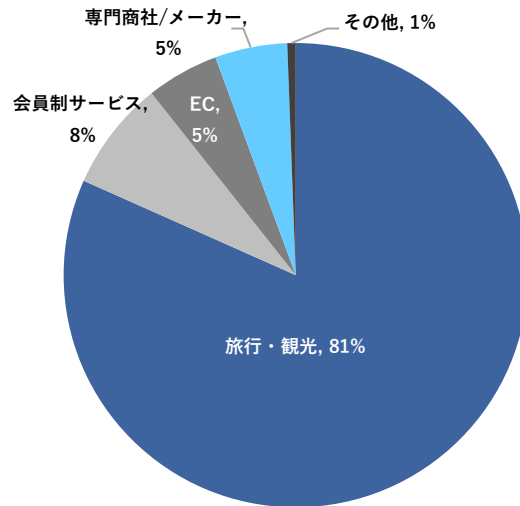
当社提供サービス

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、それらの在庫およ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、高度なデータ処理および業界特有の知識が求められます。

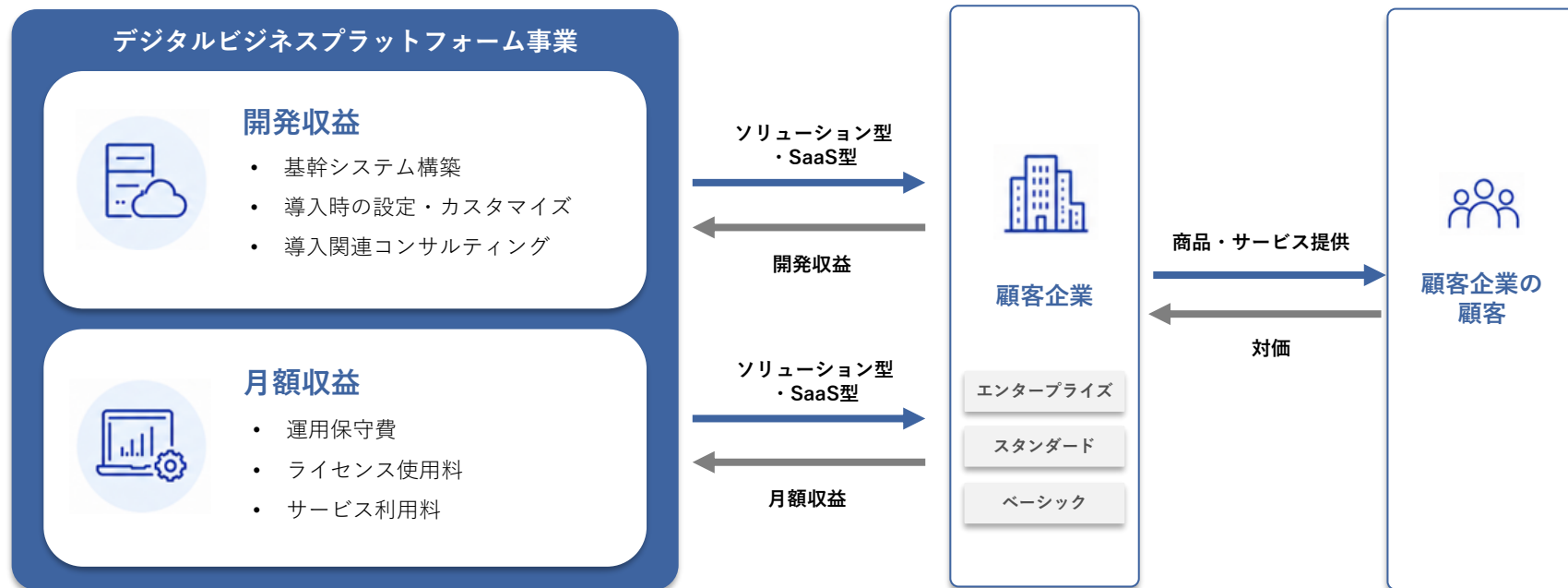


当社取引先の業界別構成比 (2026年2月期 売上高を業界別に分類)

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。

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



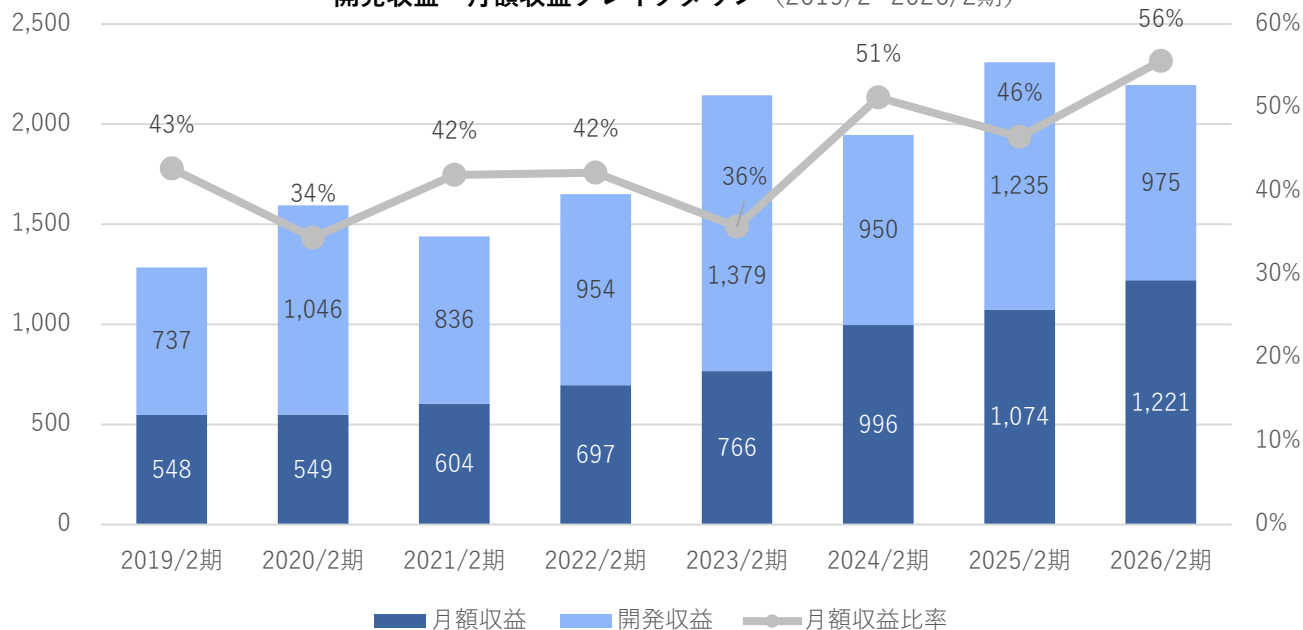
(注) 従来の開示において「初期開発収益」としていた収益には、サービス導入時におけるシステム構築・設定に係る対価に加え、個別課題への対応、既存ソフトウェア資産の利用、改修、機能追加、導入に関連した各種コンサルティング等に係る対価も含まれております。また、特にエンタープライズ領域においては、導入後も継続的に顧客業務基盤の高度化に対応する開発が発生することから、「初期」という表現では収益実態を必ずしも十分に表さない側面がありました。このため、当社の収益構造をより実態に即して示す観点から、「初期開発収益」ではなく「開発収益」として整理しております。

直近の業績推移

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 (2019/2~2026/2期)



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進んでいます。

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

当社は、顧客規模およ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。

エンタープライズ

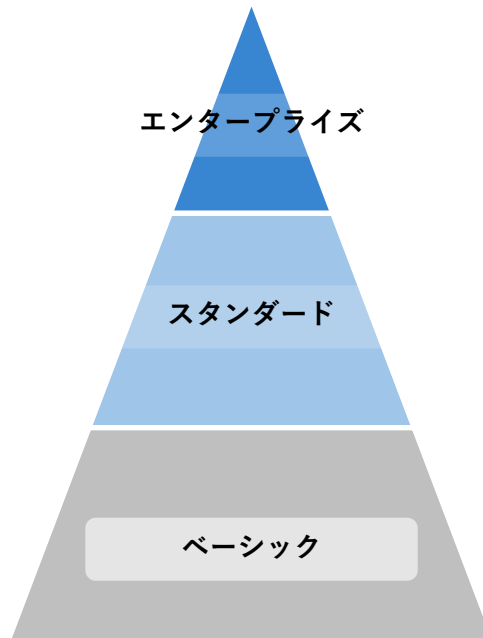
- ・ 大手旅行会社向けに高度なカスタマイズを伴う基幹システムを構築
- ・ 長期の大型案件が中心で、当社の事業基盤強化に寄与

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



02. 第1四半期決算概要

2027年2月期 1Q実績 エグゼクティブサマリー

売上高は前年同期比+18.1%、営業利益は約3倍となり、大幅な増収増益を達成

売上高

2026/2期 1Q実績

563百万円

665百万円

前年同期比 +18.1%

21.4%
進捗率

営業利益

2026/2期 1Q実績

25百万円

74百万円

前年同期比 +188.5%

18.2%
進捗率

(注) 進捗率は千円単位の実績値を基に算出。

2027/2期 1Qハイライト

売上高・営業利益ともに前年同期比で大幅な増収増益を達成

主要顧客における複数のプロジェクトの開発収益が計画通り順調に推移したことに加え、サービスイン後の月額収益（SaaS型）の着実な積み上がりが業績拡大を牽引しました。

SaaS型開発の伸長による営業利益の拡大

前事業年度から進行しているSaaS型の複数のプロジェクトによる売上高の増加（前年同期比+18.1%の増収効果）が、売上原価・販管費の増加を上回り、営業利益は前年同期の約3倍（74百万円）へと拡大しました。

通期業績予想に対して順調な進捗

当第1四半期の売上高は通期計画（3,113百万円）に対して進捗率21.4%、営業利益は同18.2%と、進捗は概ね想定通りです。なお、前事業年度末における収益認識基準適用の見直しにより検収時点で売上計上することが適切と判断された一部大型案件については、順調に開発が進行しており、第2四半期の売上計上を予定しています。

業績ハイライト (P/L)

第1四半期は、主要顧客における大型プロジェクトや追加開発に係るSaaS型の開発収益が牽引し、売上高は665百万円（前年同期比18.1%増）となりました。上記の増収効果を受けて、営業利益は74百万円（同188.5%増）、経常利益は75百万円（同185.0%増）と大幅な増益となりました。なお、前年同期比で月額収益が微減となっておりますが、これは2026年2月期第1四半期に、一部顧客から解約に伴い収受した解約料を売上として計上したことによる一時的な影響です。

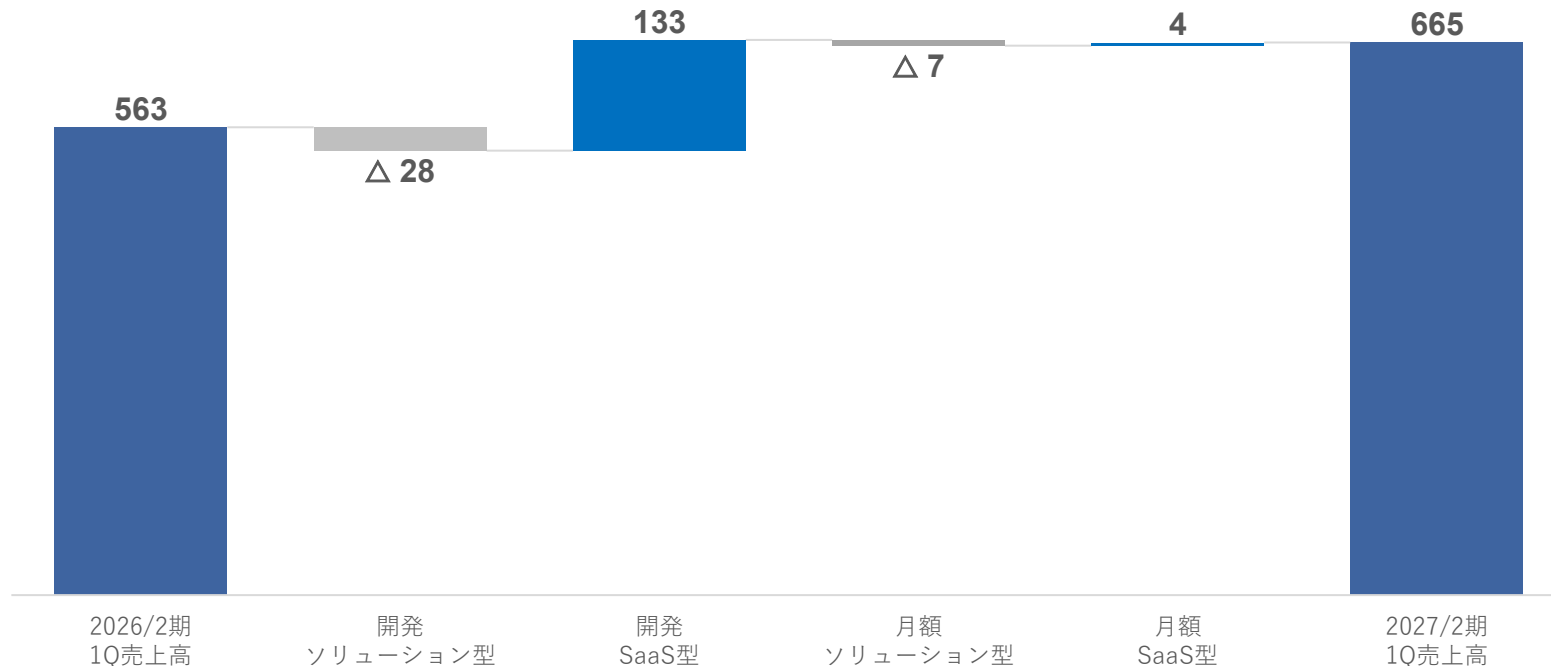
(単位：百万円)	2026/2期 1Q実績	2027/2期		
		1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	563	665	102	18.1%
開発	243	348	104	43.1%
ソリューション型	87	59	△28	△32.3%
SaaS型	155	288	133	85.7%
月額	320	317	△2	△0.9%
ソリューション型	116	108	△7	△6.7%
SaaS型	203	208	4	2.4%
売上総利益	280	356	75	27.1%
売上総利益率	49.7%	53.5%	3.8pt	-
営業利益	25	74	48	188.5%
営業利益率	4.6%	11.3%	6.7pt	-
経常利益	26	75	48	185.0%
経常利益率	4.7%	11.3%	6.6pt	-
当期純利益	16	42	25	151.6%
当期純利益率	3.0%	6.4%	3.4pt	-

(注) 月額は運用保守・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

第1四半期の売上高は、ソリューション型の開発収益が前年同期比で28百万円減少したものの、新規大型案件の進捗に伴いSaaS型の開発収益が前年同期比で133百万円増加し、前年同期比+102百万円（+18.1%）の665百万円と順調な増収となりました。

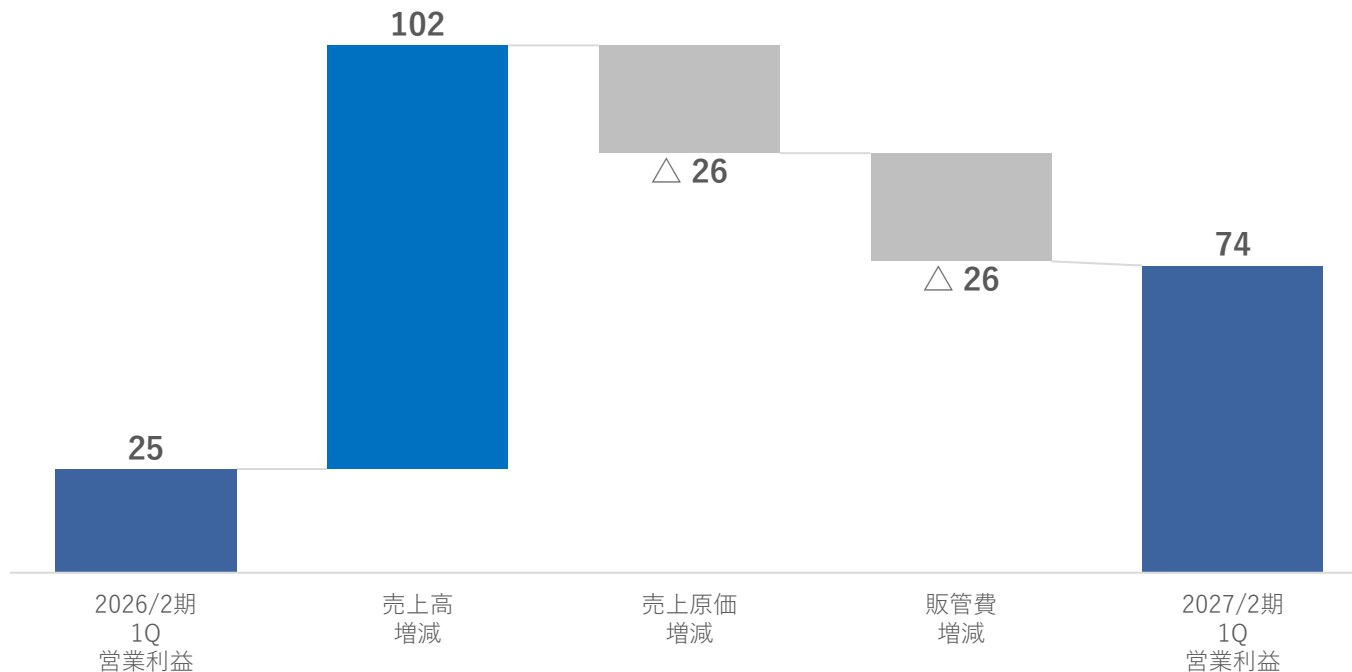
（単位：百万円）



営業利益実績 増減要因分析

売上原価および販管費の増加に対して売上高の増加が上回り（前年同期比+102百万円）、営業利益は74百万円（前年同期比+188.5%）となり、大幅な増益となりました。

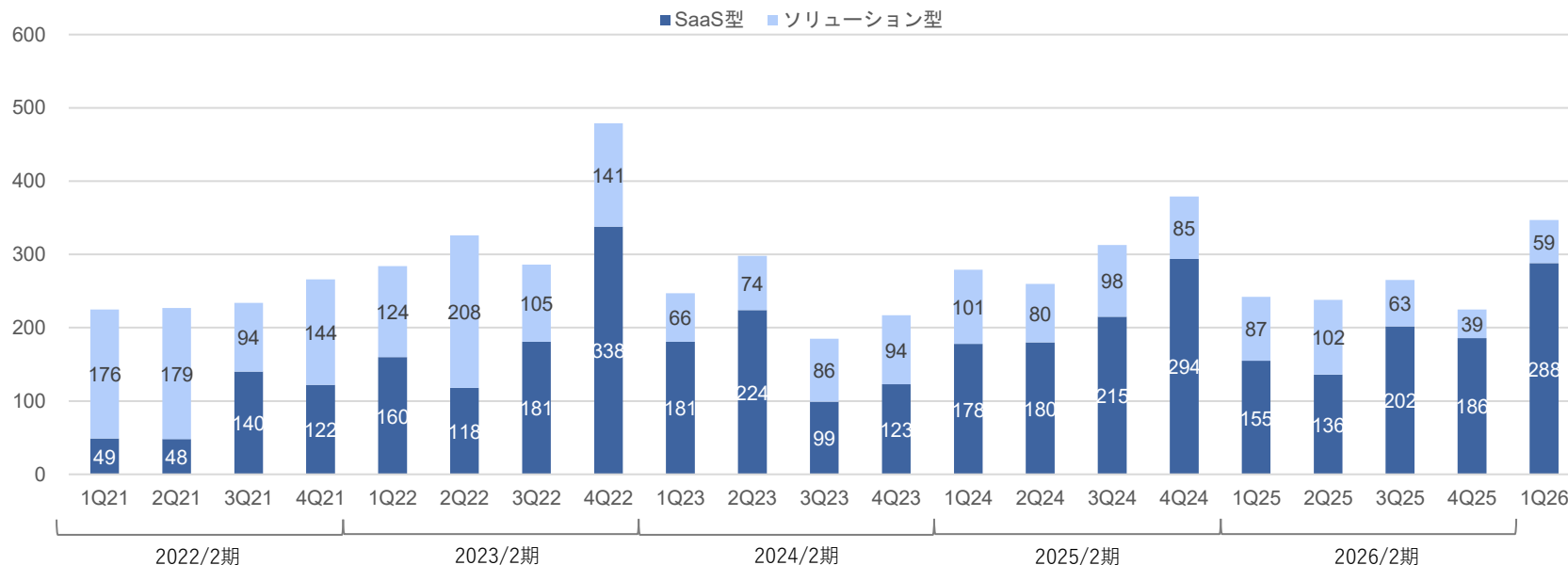
（単位：百万円）



開発収益 売上高の推移

第1四半期は、複数の新規大型案件のプロジェクト開発が牽引し、進捗に応じた売上計上が進みました。この結果、ソリューション型の開発収益は前年同期比で減少したものの、SaaS型の開発収益は前年同期比で133百万円の大幅な増加となり、開発収益全体を牽引しております。

(単位：百万円)

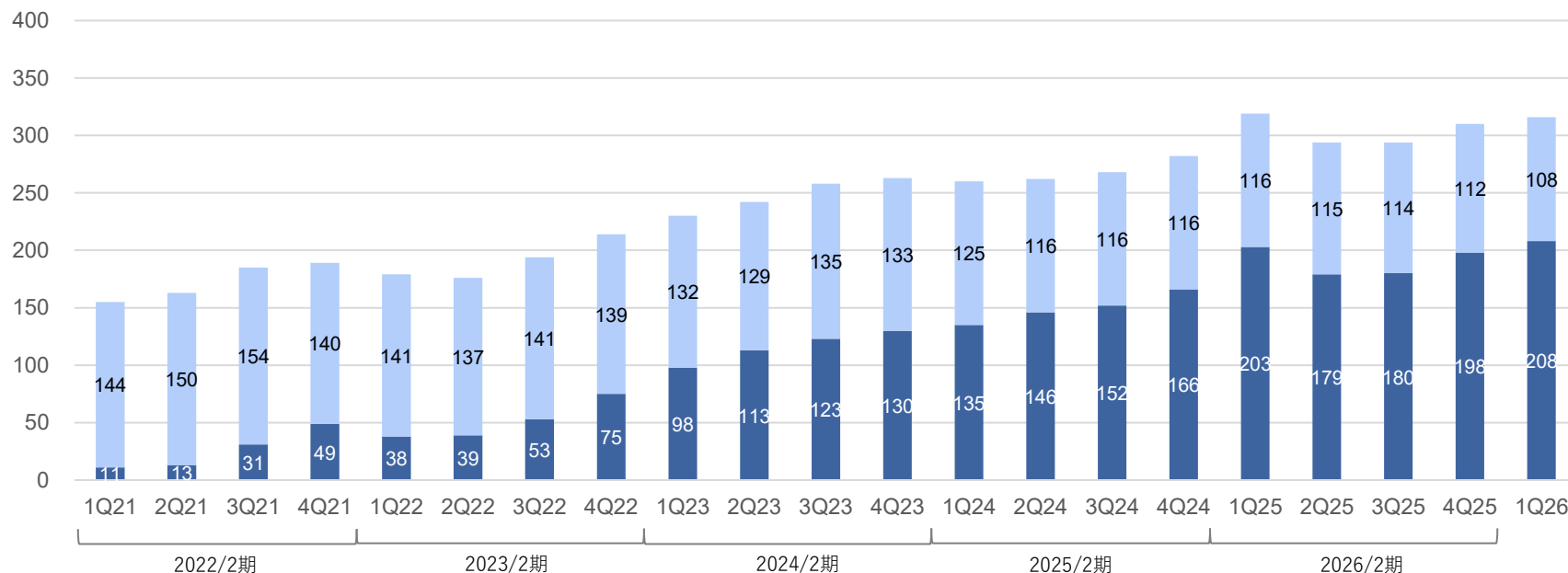


月額収益 売上高の推移

第1四半期の月額収益は、前年同期において一部顧客から解約に伴い収受した解約料を売上計上していた影響により、全体では前年同期比で微減となりました。一方で、SaaS型の月額収益はサービスイン後の利用料の積み上がりにより増加しており、継続的な収益基盤は着実に拡大しています。

(単位：百万円)

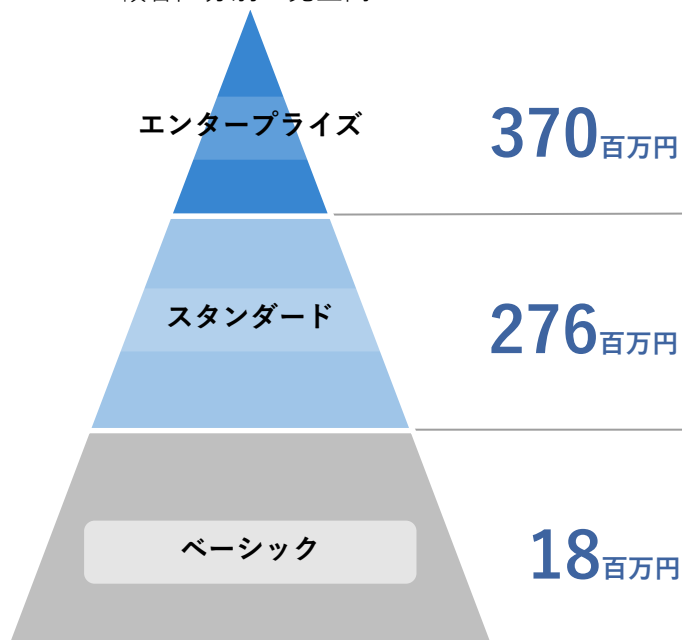
■ SaaS型 ■ ソリューション型



顧客区分別の内訳と今後の見通し

エンタープライズ主導、将来成長の準備に向けた1年

顧客区分別の売上高



- 大手旅行会社向けの基幹システム刷新・大型案件の開発進捗により、当第1四半期の売上を牽引しました。
- 前期から進行している一部大型案件の収益認識タイミングの影響はあるものの、開発収益が大きく積み上がり、全体の増収に寄与しています。
- 当期は、エンタープライズ領域の大型案件の売上構成が大きくなるため、相対的な売上比率は低下する見通しです。
- 次期以降は、標準機能の拡充やサービスイン後の月額収益の積み上げにより、成長領域としての拡大を目指します。
- 小規模事業者向けの共同利用型サービスとして、当期の売上貢献は限定的となる見通しです。
- 中長期的には、顧客基盤の裾野を広げるとともに、マーケットプレイス化に向けた入口としての役割を担います。

(注) 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。

貸借対照表 (B/S)

当四半期会計期間末の純資産合計は2,030百万円（前事業年度末比42百万円増）となり、四半期純利益の計上に伴い財務基盤はさらに厚みを増しております。総資産の増加（主に契約資産の増加等）に伴い、自己資本比率は87.3%（前事業年度末は92.3%）となりましたが、引き続き高い安全性を維持しております。

(単位：百万円)	2026/2期 期末	2027/2期		
		1Q末	前期比 増減額	前期比 増減率
流動資産	1,733	1,873	140	8.1%
(現金及び預金)	1,287	1,042	△ 245	△19.1%
(売掛金)	189	142	△ 46	△24.5%
(契約資産)	163	418	254	156.2%
(仕掛品)	42	61	19	44.9%
(その他)	50	208	157	309.8%
固定資産合計	420	452	31	7.6%
資産合計	2,154	2,326	171	8.0%
流動負債合計	166	295	129	77.7%
負債合計	166	295	129	77.7%
純資産合計	1,987	2,030	42	2.1%
負債純資産合計	2,154	2,326	171	8.0%

03. 第1四半期トピックス

2027年2月期 第1四半期および直近の主なトピックス

事業展開・对外発信の両面で取り組みが進展

プレス
リリース
(当社発)

3月



2026.03.25 観光素材流通のプラットフォーム「valueコネクト」始動

ビジネス

4月



2026.04.27 knt.co.jpのオンライン予約サイトにて国内DPの機能を大幅拡充

ビジネス

5月



2026.05.20 「TSKaigi 2026」に協賛／「九州自治体課題解決EXPO」に出展

広報



2026.05.28 第25期定時株主総会

IR



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

ビジネスに関する取り組み（1）

観光素材流通のプラットフォーム「valueコネクト」始動



- ・ valueコネクト
<https://valueconnect.forcia.com/>
- ・ 関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2026/03/value-1.html>

概要

- ・ 体験・アクティビティ・交通・宿泊・飲食等の観光素材の供給者と、旅行会社・MaaS事業者等の販売者をデジタルで接続する共同利用型サービス。
- ・ 本サービスで提供する「着地型商品（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、株式会社日本旅行が導入。
- ・ 地域の観光素材を登録・管理し、販売チャネルへ流通させることで、観光素材の仕入れ・造成・販売を効率化。

期待される効果

- ・ サプライヤー側では、予約在庫の一元管理や電子クーポンの活用により、現場業務のデジタル化・効率化を実現。
- ・ セラー・ホールセラー側では、個別の接続開発に係る費用を抑えながら、多様な観光素材を自社販売チャネルへ展開可能。
- ・ 観光素材の流通量拡大を通じ、地域の魅力ある体験商品の販売機会を広げ、観光産業全体のDX推進に貢献。

ビジネスに関する取り組み（2）

オンライン旅行予約サイト「knt.co.jp」の国内DP機能拡充



- ・ KNT-CTホールディングス株式会社：
<https://www.kntcthd.co.jp/ja/>
- ・ 関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2026/04/20260427.html>

概要

- ・ 航空DP（ダイナミックパッケージ）に続き、JRDPおよび着地観光素材の販売機能を追加。交通・宿泊・現地体験を組み合わせ、包括料金で販売するツアー商品の販売に対応。
- ・ 着地型の観光素材の登録・検索・予約および、電子クーポン機能を提供。旅行予約後の現地オプション追加購入にも対応。
- ・ 航空・JR・宿泊・着地型商品を組み合わせたツアー商品管理機能と、戦略的な値付けを可能にする「料金固定機能」を搭載。

期待される効果

- ・ 交通・宿泊・現地体験を横断した多様な旅行商品のオンライン販売が可能となり、ユーザーの旅行予約体験の質を向上。
- ・ 着地観光素材の造成・販売から現地利用までを電子化し、旅行販売業務のDX化・ペーパーレス化を推進。
- ・ 複雑なツアー商品造成業務を効率化し、旅行会社独自の企画商品の迅速なオンライン展開と販売機会の拡大に貢献。

ビジネスに関する取り組み（3）

国土交通省「観光MaaS推進事業」プロジェクトへの参画



国土交通省 令和8年度「観光MaaS推進事業」にて
トヨタファイナンスサービス株式会社を事業主体とする
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～

- ・トヨタファイナンスサービス株式会社
<https://www.tfsc.jp>
- ・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、トヨタファイナンス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」および「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スサービスとの連携を通じたMaaS領域における当社プロダクトの活用実績の蓄積、および将来の横展開に向けた事業基盤の強化。

広報／IRに関する取り組み

広報活動や株主との対話を通じ、企業認知の向上を推進

TSKaigiに協賛、九州自治体課題解決EXPOに出展

技術広報・事業広報の両面から、外部イベントへの協賛・出展を推進しました。TSKaigi 2026ではシルバースポンサーとして協賛し、社員エンジニアによる登壇を通じて技術力を発信しました。また、九州自治体課題解決EXPOに初出展し、地域課題解決やMaaS領域における事業機会の拡大に向けた取り組みを進めました。



「LUMINE 0」にて定時株主総会を開催

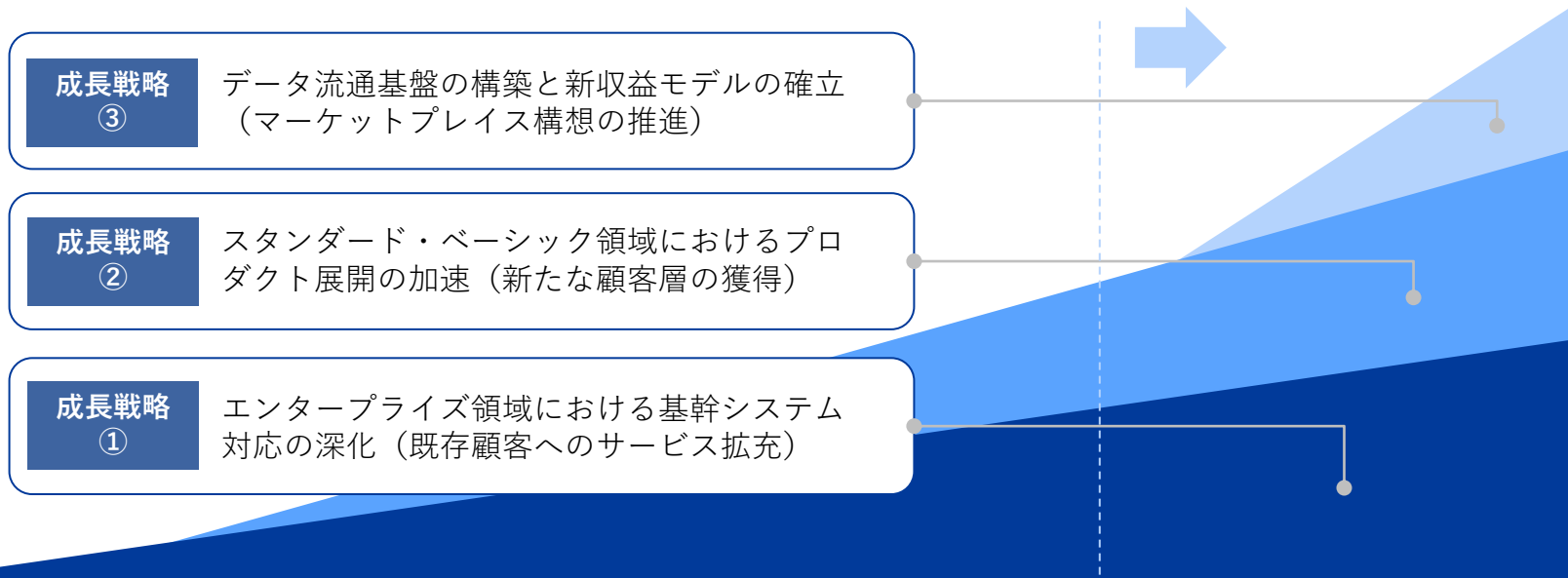
2026年5月28日、NEWoMan Shinjuku 5階「LUMINE 0」にて、第25期定時株主総会を開催しました。事業報告および計算書類の報告、取締役選任議案の審議を行うとともに、株主の皆さまとの質疑応答を通じ、当社の事業内容・成長戦略への理解促進に努めました。



04. 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

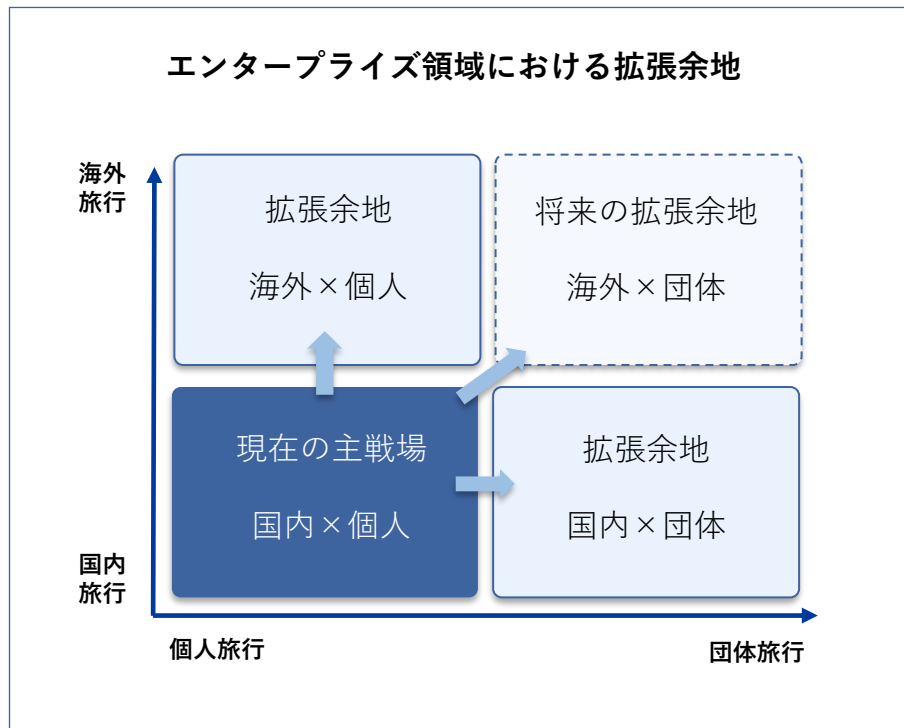


※上記の図は事業の拡大イメージを示したものです。

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の構築」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

主要顧客における複数の大型プロジェクトが順調に進行



当四半期における進捗

- 大手旅行会社向けの開発プロジェクトが順調に進行し、旅行商品の検索・予約・販売に関わる基幹領域での導入・開発が着実に進展。
- 当四半期においてリリースされたプロジェクトでは、リリース後の運用が順調に進捗し、エンタープライズ顧客に対するプロジェクト推進力・運用対応力が向上。
- AI活用による業務効率化に対する顧客ニーズが顕在化。

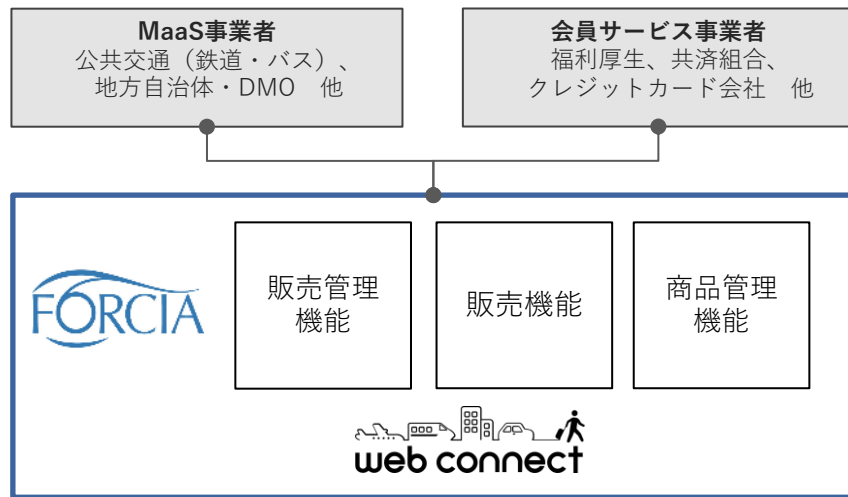
今後の展開

- 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およ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知見を基にした「フルスペック型webコネクタ」の機能拡張および高度化。
- 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。

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

- ・ 会員サービス事業者やMaaS事業者など、旅行会社以外の事業者において、旅行・観光商材を自社サービスに組み込むための導入案件が進展。
- ・ 会員基盤や移動サービスを有する事業者向けに、webコネクトおよびLightプランを活用した旅行・観光商材の販売基盤構築が進行。

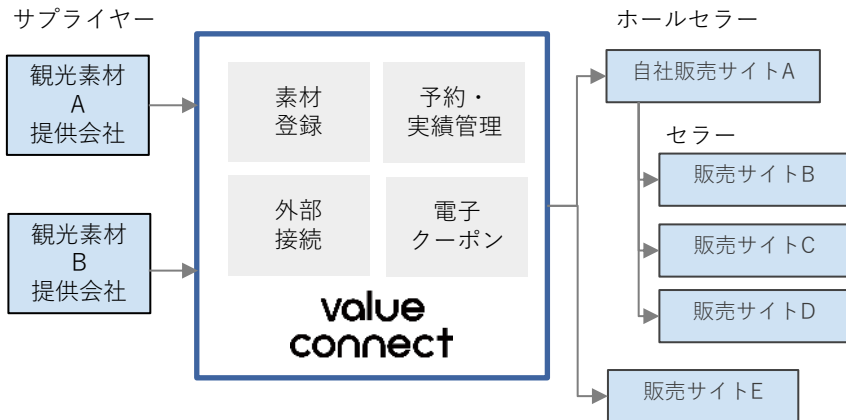
今後の展開

- ・ 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。
- ・ BtoB領域における手配・精算等の業務効率化ニーズも見据え、異業種サービスとの連携可能性を検討。

成長戦略③ 旅行・観光業界を支えるデータ流通基盤としての価値創出

valueコネクットの接続拡大により、素材流通基盤の構築が進む

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）に到着した後に利用する観光素材（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コネクットを活用した案件が複数進行し、宿泊・着地型商品等の素材流通基盤としての導入が拡大。
- 宿泊に加え、飲食・着地型商品など新たな素材領域への展開可能性が広がり、テイクレート型収益の拡大に向けた事業機会が具現化。

今後の展開

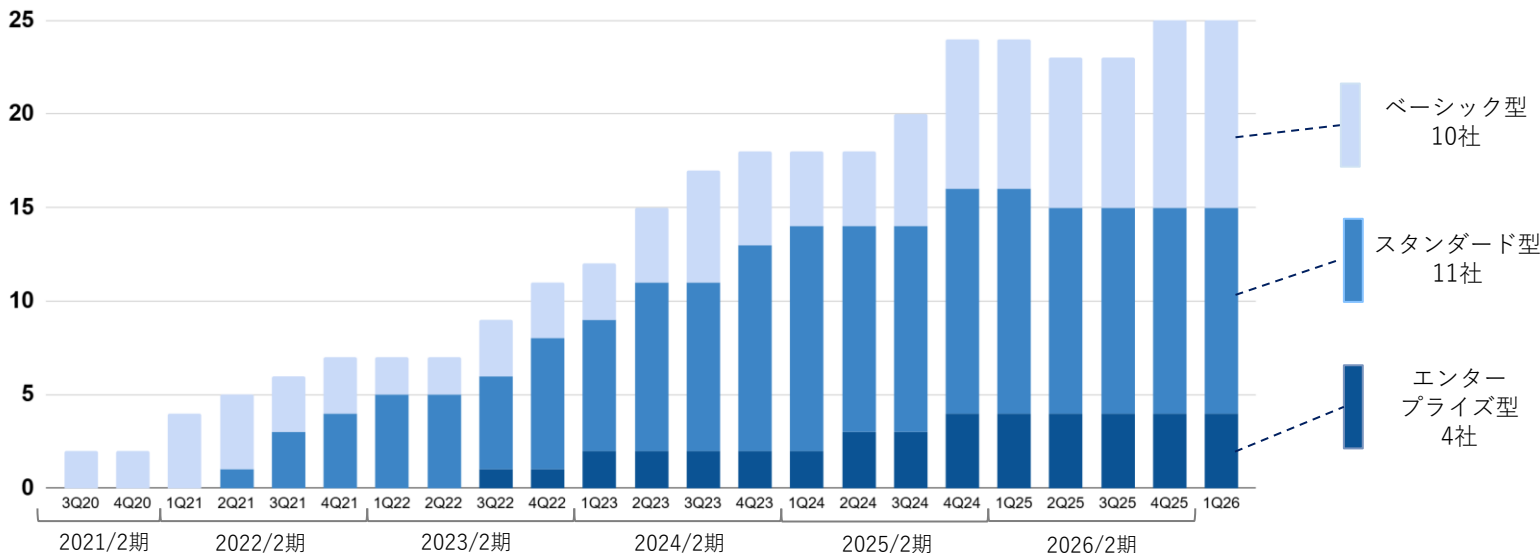
- valueコネクットの接続先を着実に拡大し、販売事業者向けの営業活動を強化することで、流通量の増加を図る。
- 宿泊・飲食・着地型商品など、差別化に資する素材の開拓を進め、販売可能な商品ラインアップを拡充。
- データ流通モデルの整理とシステム基盤の整備を継続し、商材・接続先の拡大に柔軟に対応できる仕組みを構築。
- 接続先の開発や登録作業の効率化を進め、テイクレート型収益の拡大に向けた運用体制を強化。

05. Appendix



KPI① webコネクト顧客数

(単位：社)



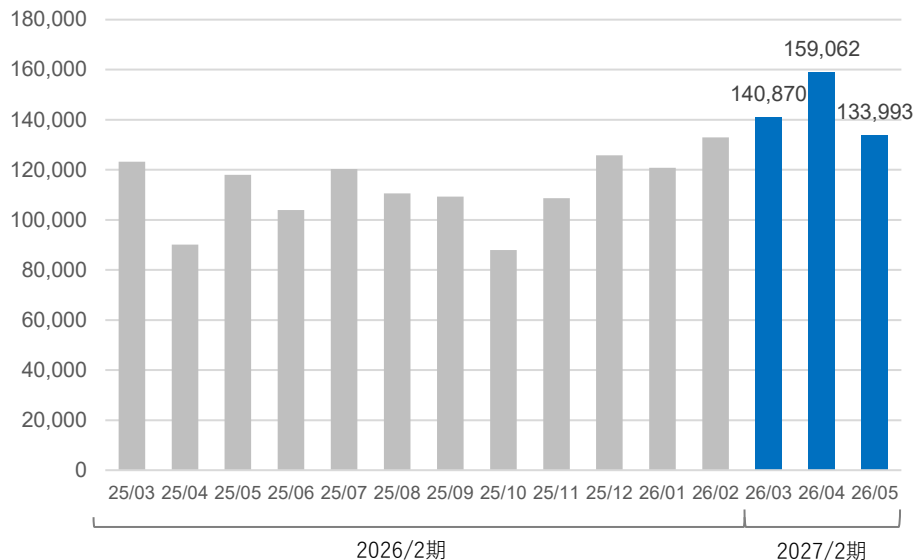
(注1) 「webコネクト顧客数」は各期に月額収益が計上された顧客となります。

(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。

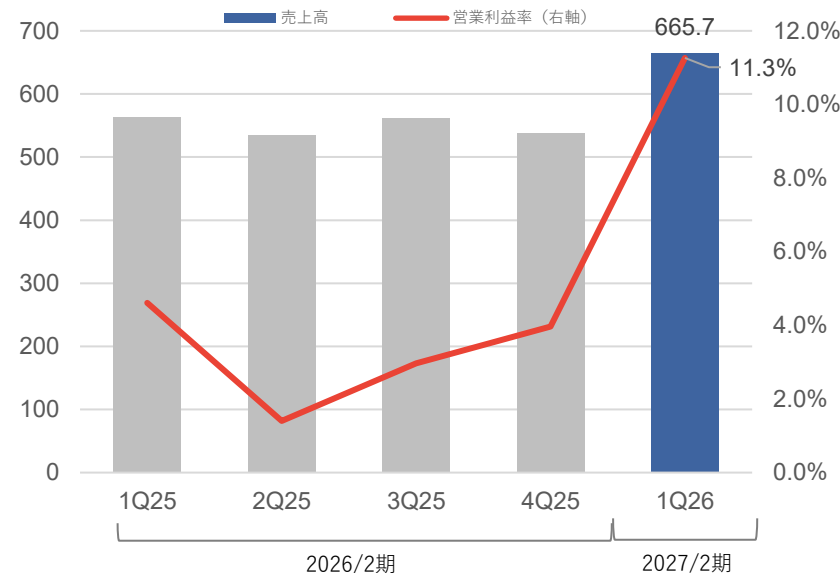
当社は、SaaS型サービスにおける主要プロダクト「webコネクト」の顧客数を主要KPIと位置付け、月額収益の規模ごとに分類したうえで、旅行・非旅行を含めた合算値として計測しています。当第1四半期における顧客数の変化はありません。なお、当社の事業は、webコネクト単体の導入拡大に加え、Spook、webコネクト、valueコネクトを組み合わせた基盤提供へと広がっております。このため、今後は本KPIを継続的に開示しつつ、複数プロダクトにおける月額収益の積み上がりを横断的に把握する指標への見直しも検討してまいります。

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および請負外注費に対応する売上高を除く。

当社では、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。なお、当社は個別開発で蓄積した機能やノウハウを共通基盤化し、技術資産の再利用を進めることで、開発効率の向上を図っております。このため、今後は本KPIを継続的に開示しつつ、技術資産の再利用やプロダクト化の進展による生産性向上をより適切に把握する指標への見直しも検討してまいります。

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