

2025年2月期 通期決算説明資料

2025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. 2025年2月期 通期実績と今後の見通し
- 03. 成長戦略とそのトピック
- 04. Appendix

01. 会社概要



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

2025/04/01現在

138名

純資産額

2025/2月期

1,939
百万円

01. 会社概要

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

[illegible][illegible]

検索	確認	 内容をご確認の上、本画面をスタッフにお見せください。 以下の内容で利用します。 内容はご確認をお願いいたします。 苗場スキー場 苗場・かから金山 Gondola & リフト1日券 (施設コード：49911 / 体験コード：5991151) 利用期間：2022/12/01(木)～2022/12/05(月) 利用枚数 大人：3枚 小人：1枚 ミナン タロウ 利用する
		 完了 ※利用が完了しました。 お振替口座へ入金処理を行います。 【利用履歴】 2022/12/05 11:31 苗場スキー場 苗場・かから金山 Gondola & リフト1日券 (施設コード：49911 / 体験コード：5991151) 利用期間：2022/12/01(木)～2022/12/05(月) 利用枚数 大人：3枚 小人：1枚 ミナン タロウ ご利用の履歴は履歴画面にてご確認ください。申込履歴の削除は、「データ管理」にて任意の履歴を一括削除し、削除ご希望の履歴を選択し、「履歴の削除を実行する」と選択する必要があります。

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で表示

※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

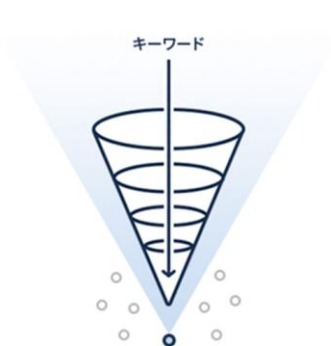
予約済旅行商品のバウチャーや特典利用のための引換券等を電子クーポンとしてスマートフォンで利用可能

※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

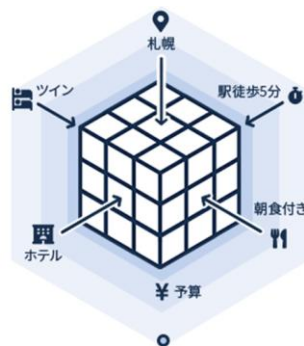
「検索」への個別課題に対応した課題解決

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。

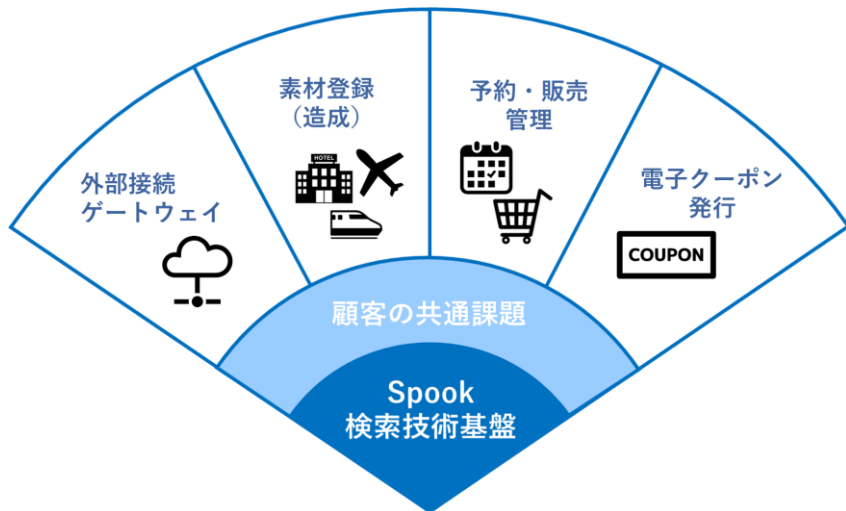
この技術を活用し、当社は複雑なデータを扱う大手旅行会社の予約サイトや、多数の商品を管理する専門商社のECサイトなど、高度なデータ処理が求められる業界でのデジタルビジネス強化に貢献しています。

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。

SaaS型

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」



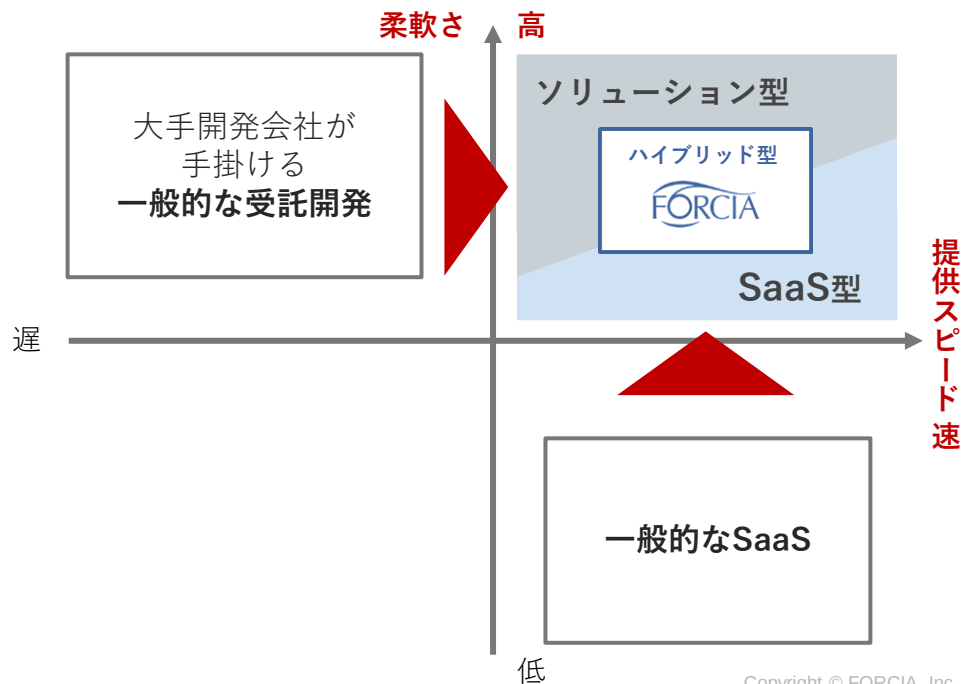
当社のSaaS型サービスは、蓄積された技術と知見を活かし、複数の顧客に共通する課題に対して汎用的な解決策を提供しています。

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。

02. 2025年2月期 通期実績及び今後の見通し

02. 2025年2月期 通期実績及び今後の見通し

2025年2月期 通期実績 エグゼクティブサマリー

売上高、営業利益ともに直近の業績予想を超過達成
月額費の売上高に占める比率は約53%と、前期実績約51%から着実に増加

売上高

2,310 百万円

前年同期比 +18.7%

営業利益

215 百万円

前年同期比 +54.7%

営業利益率

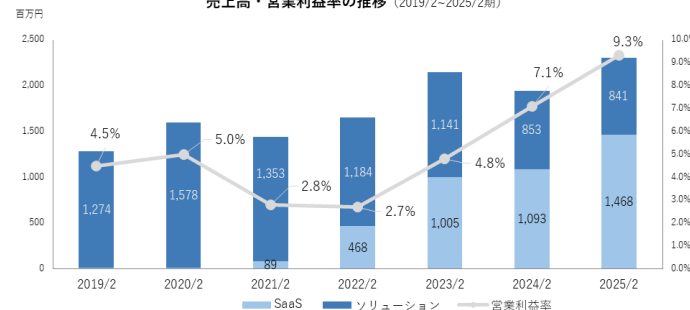
9.3 %

前年同期比 +2.2%

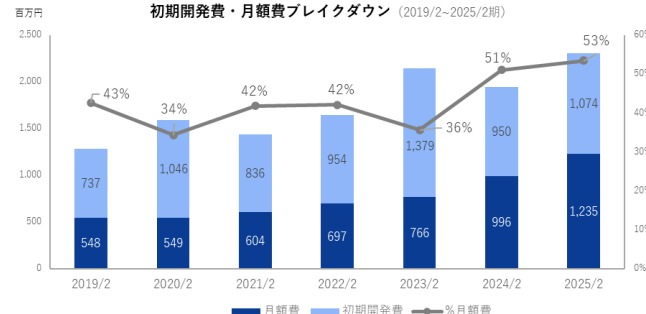
2025/2期通期 ハイライト

- 主力SaaSサービス「webコネクト」が堅調に成長
月額課金収入の安定成長に加え、初期開発案件の増加も貢献。
機能拡充と非旅行業種への展開が進展し、導入企業のすそ野が拡大。
- 外注費・販管費の抑制が奏功し、利益率が向上
開発リソースの最適化と業務効率化により外注費を削減。
販促活動などのコスト管理の徹底も図り、利益構造が改善

売上高・営業利益率の推移 (2019/2~2025/2期)



初期開発費・月額費ブレクダウン (2019/2~2025/2期)



(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期については同法人による監査は完了しておりません。

2025年2月期通期実績

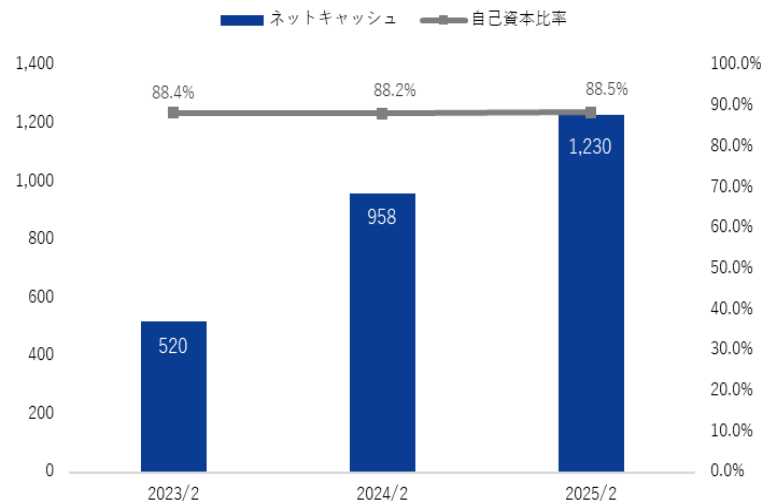
SaaS型サービス（webコネクト）が牽引し、前期比増収増益を確保
販管費率の改善（賞与前）を受け、営業利益率は対前期比+2.2%改善

単位：百万円	2023/2期	2024/2期	2025/2期		
			実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	2,146	1,946	2,310	363	18.7%
ソリューション型	1,140	853	841	-12	-1.4%
SaaS型	1,005	1,093	1,468	375	34.3%
売上総利益	1,025	1,052	1,234	182	17.3%
売上総利益率	47.8%	54.1%	53.5%	-0.6%	-
営業利益	102	139	215	76	54.7%
営業利益率	4.8%	7.1%	9.3%	2.2%	-
経常利益	106	140	198	58	41.3%
経常利益率	5.0%	7.2%	8.6%	1.4%	-
当期純利益	130	99	131	32	32.9%
当期純利益率	6.1%	5.1%	5.7%	0.6%	-

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
公募増資が売掛金・契約資産の増加を吸収し、現預金は増加、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	前期比増減
流動資産	1,231	1,309	1,813	504
（現金及び預金）	520	958	1,230	272
（売掛金）	467	153	292	139
（契約資産）	192	156	242	86
（その他）	50	41	48	7
固定資産合計	280	317	377	60
資産合計	1,511	1,626	2,191	565
流動負債合計	176	192	252	60
負債合計	176	192	252	60
純資産合計	1,335	1,434	1,939	505
負債純資産合計	1,511	1,626	2,191	565

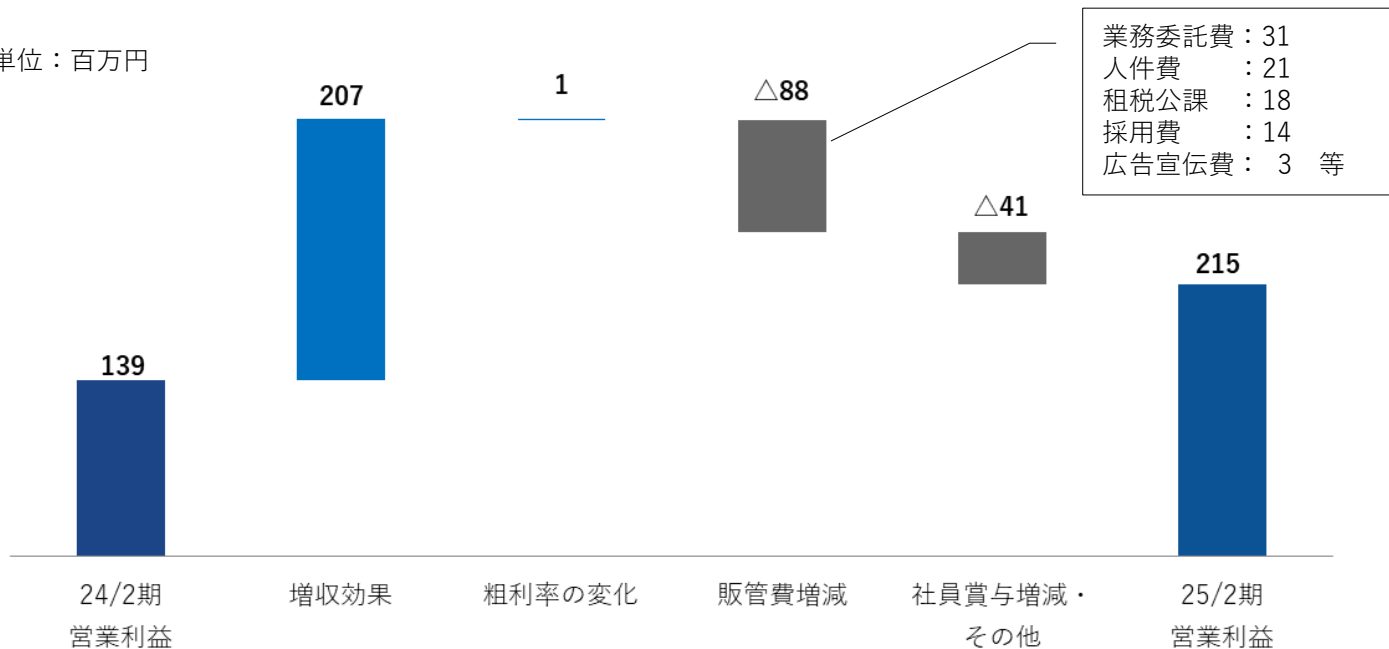


02. 2025年2月期 通期実績及び今後の見通し

営業利益実績 増減要因分析

2025/2期は増収効果が販管費増・社員向け賞与増を吸収し、営業増益を実現

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

2026年2月期業績予想

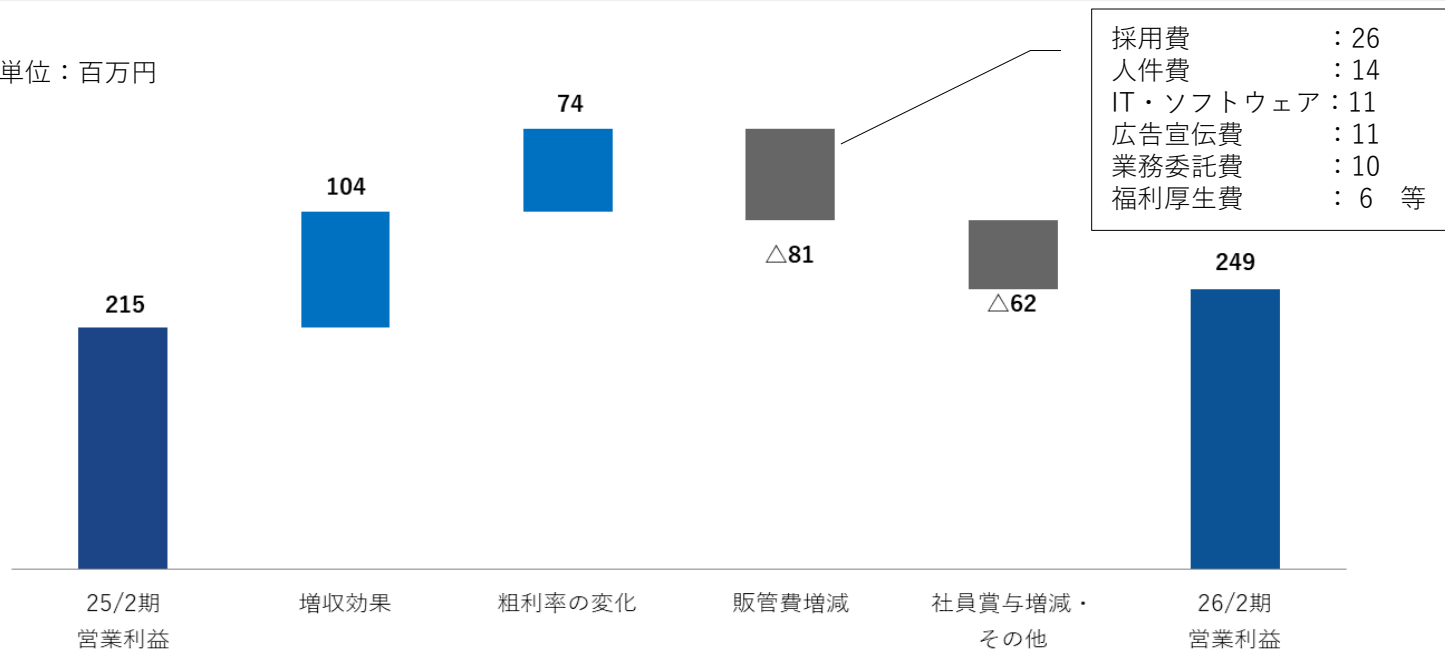
2026/2期は主に成長戦略①の遂行に伴うSaaS型サービスの伸長が業績改善のドライバーとなり、増収増益を見込む
主にwebコネクトに係る開発資産の積み上がり、開発効率の改善によりコスト増を吸収し、売上高増を営業利益率の改善に繋げる計画

単位：百万円	2024/2期	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	1,946	2,310	2,492	182	7.9%
ソリューション型	853	841	726	-116	-13.7%
SaaS型	1,093	1,468	1,766	297	20.3%
売上総利益	1,052	1,235	1,386	151	12.3%
売上総利益率	54.1%	53.5%	55.6%	2.2%	-
営業利益	139	215	249	34	15.9%
営業利益率	7.1%	9.3%	10.0%	0.7%	-
経常利益	140	198	249	51	25.8%
経常利益率	7.2%	8.6%	10.0%	1.4%	-
当期純利益	99	131	171	40	30.5%
当期純利益率	5.1%	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

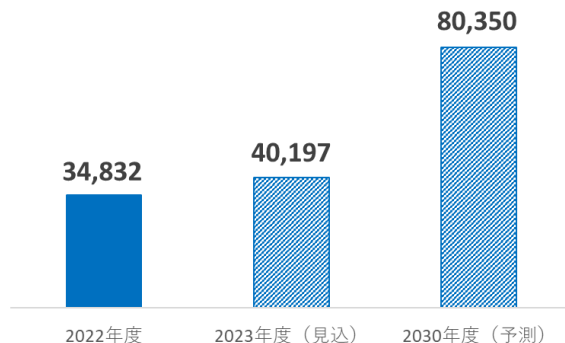
03. 成長戦略とそれに向けたトピック

03. 成長戦略とそれに向けたトピック

当社を取り巻く環境 – DX関連国内市場・SaaSの伸び–

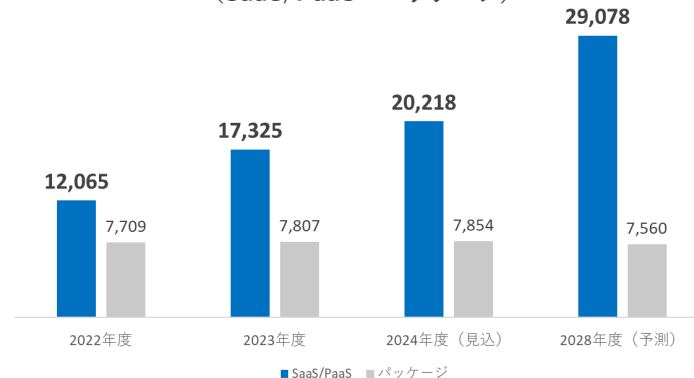
DX関連の国内市場、SaaSの国内市場は今後もさらなる成長が見込まれ、顧客企業のDX推進をシステム面、とりわけSaaS型サービスで促進させるフォルシアにとっては追い風となる事業環境が続く

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**

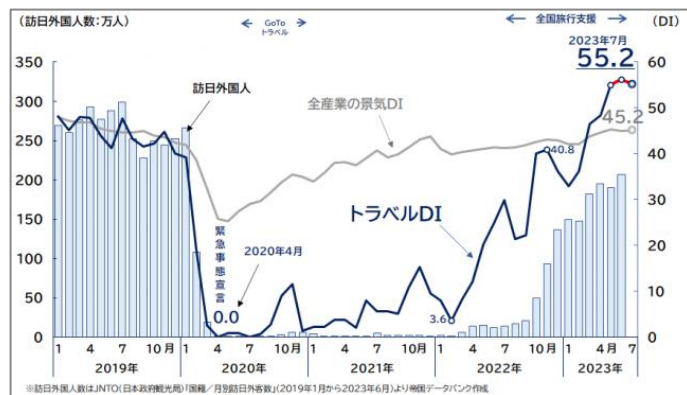
2028年度には2022年度の約2.4倍もの2.9兆円超の予測

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）

03. 成長戦略とそれに向けたトピック

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



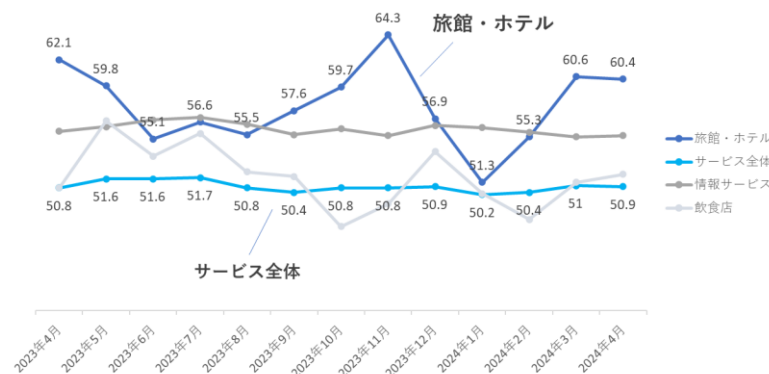
国内市場、コロナ禍による低迷期から脱却し急回復

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

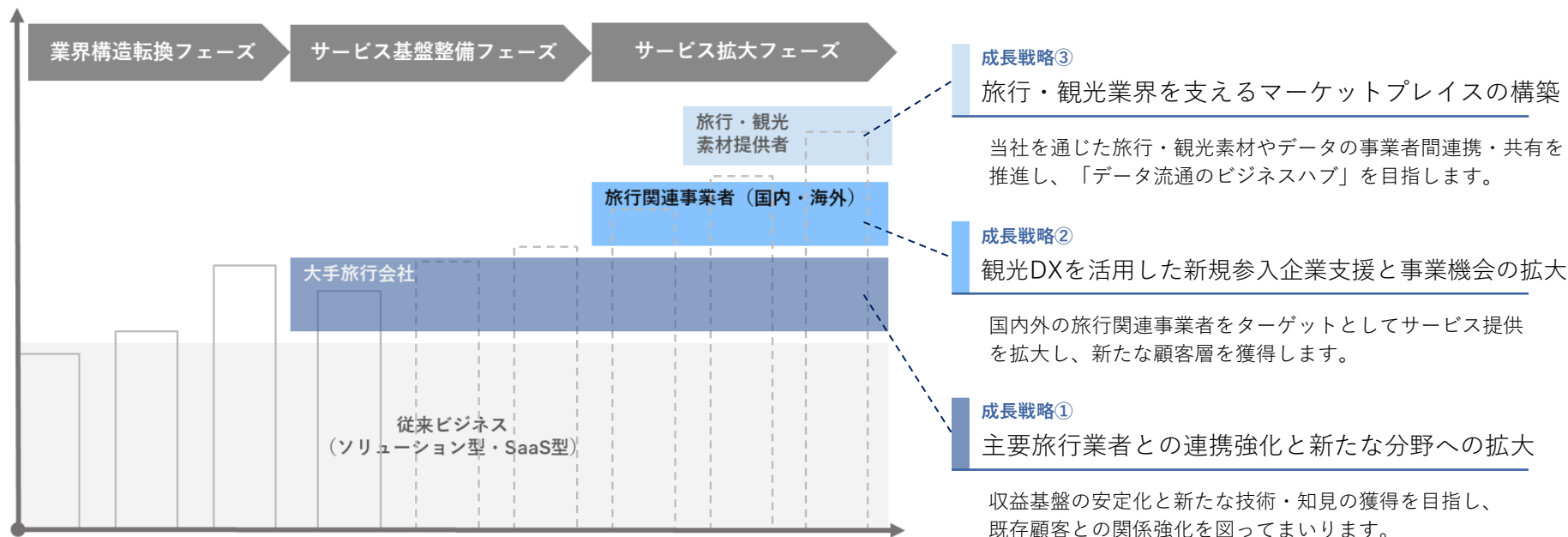
「TDB景気動向調査(全国)2024年4月調査」(2024/5/7発表)

(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。

03. 成長戦略とそれに向けたトピック

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



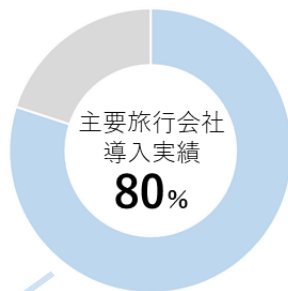
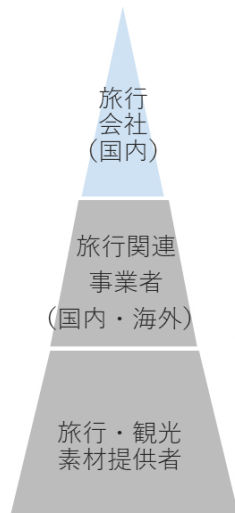
※上記の図は事業の拡大イメージを示したものです。

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

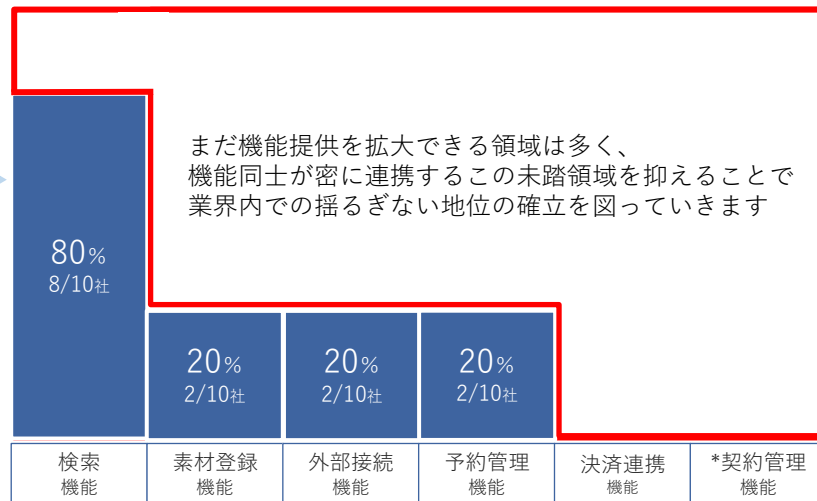
日本国内の旅行会社

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）

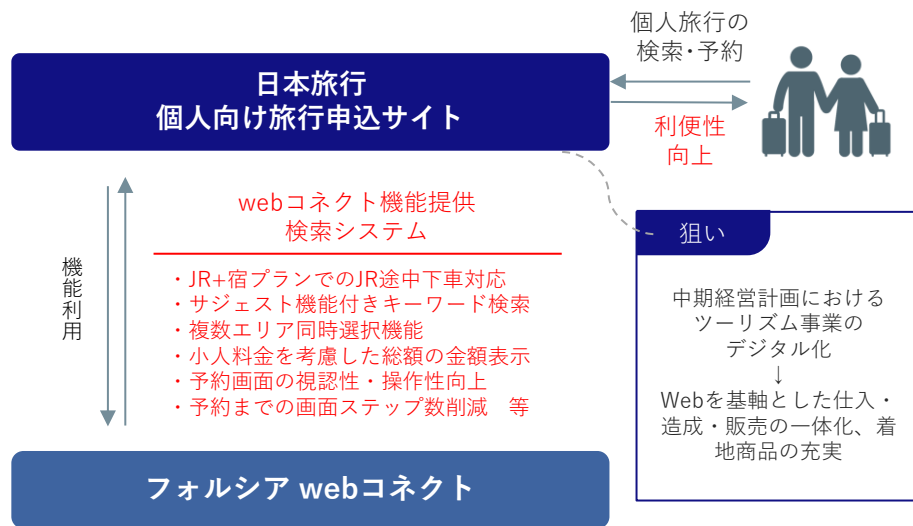
Action

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① 主要旅行業者との連携強化と新たな分野への拡大

Topics 2024年9月

日本旅行のオンライン予約サイトリニューアルにおいて
webコネクト検索機能を提供開始主要旅行会社との連携強化
ソリューション型 × SaaS型 でのサービス提供

2007年よりソリューション型でのサービス提供を行ってきた日本旅行。サイト刷新における課題感に合わせ、ソリューション型、SaaS型のそれぞれのサービスをハイブリッドで提供。

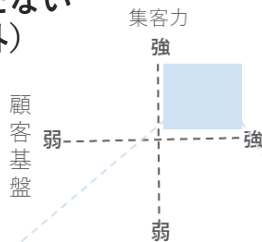
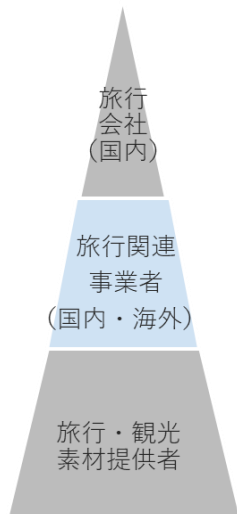
旅行・観光業界向け商品販売プラットフォーム
「webコネクト」だからその強み

SaaS型サービス特有の短納期提供と、総合的なeコマース機能ゆえ日本旅行の狙いに合致した課題解決。

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」



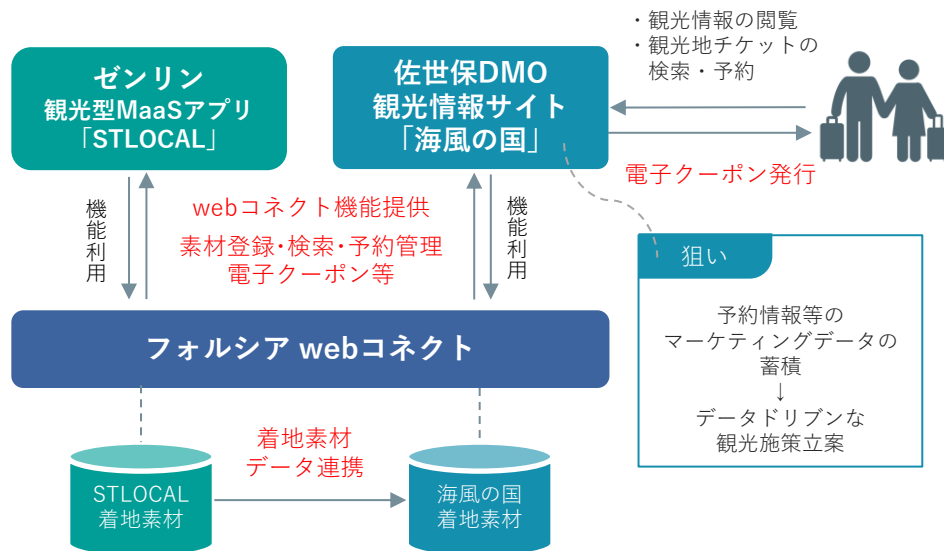
データの流れ

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

Topics 2025年1月

佐世保DMOが運営する観光情報サイトへ
webコネクト機能提供開始データドリブンな観光施策立案に向け
非旅行会社の観光DX推進を支援

販売機能を持つことで販売実績データが蓄積され、データを基にしたさらなる観光施策の立案が可能に。

webコネクト導入企業間での
着地素材データの連携を実現

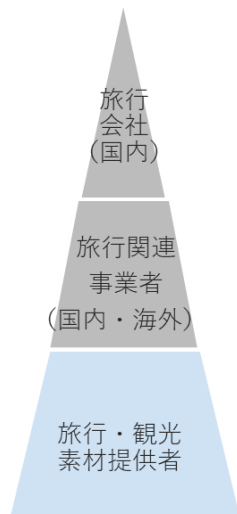
webコネクト導入企業であり、同じく九州エリアでのサービス展開を行うゼンリン社と、着地素材のデータ連携を実現。佐世保DMO運営観光情報サイトにゼンリン社取り扱いの観光商材の販売が可能に。

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

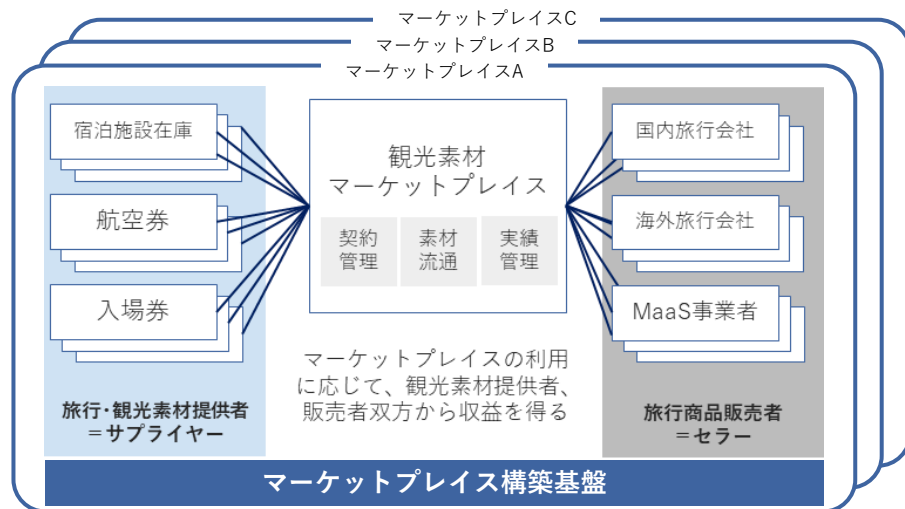
旅行・観光を形成する要素である
宿泊や観光施設等の素材提供者



- ・ **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

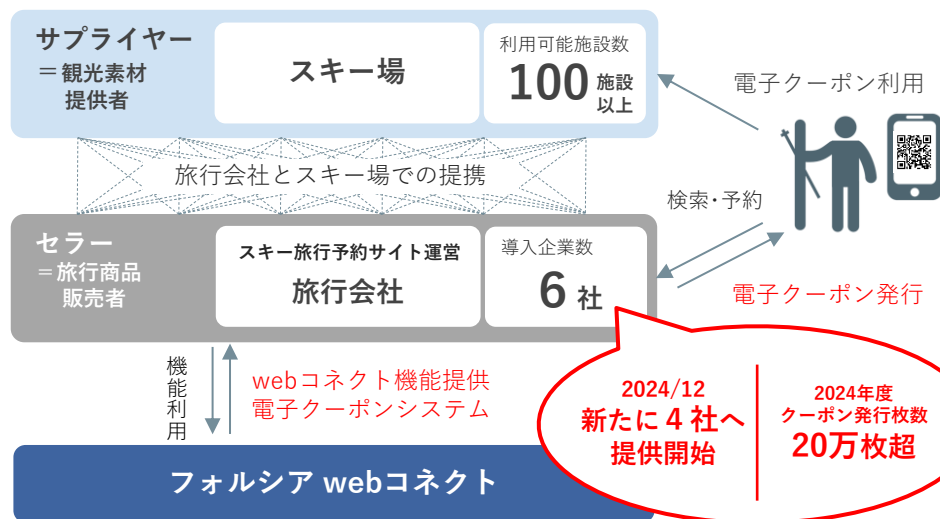
Action

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



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

Topics 2024年12月

セラーとサプライヤーをつなぐ足掛かり
webコネクト電子クーポン利用企業拡大

脱紙媒体で旅行・観光御業界の
業務効率化、ユーザビリティ向上へ

クーポン発行者・利用施設双方の作業負担軽減
(業務効率化) 利用者への利便性向上へ貢献。

「観光産業マーケットプレイス構想」
へ向けたサプライヤーへの価値提供

従前のフォルシアビジネスは「セラー」に向けた価値の提供。成長戦略で描く n 対 n のビジネスの推進の足掛かりとして、電子クーポンを用いた「サプライヤー」への価値提供を推進。

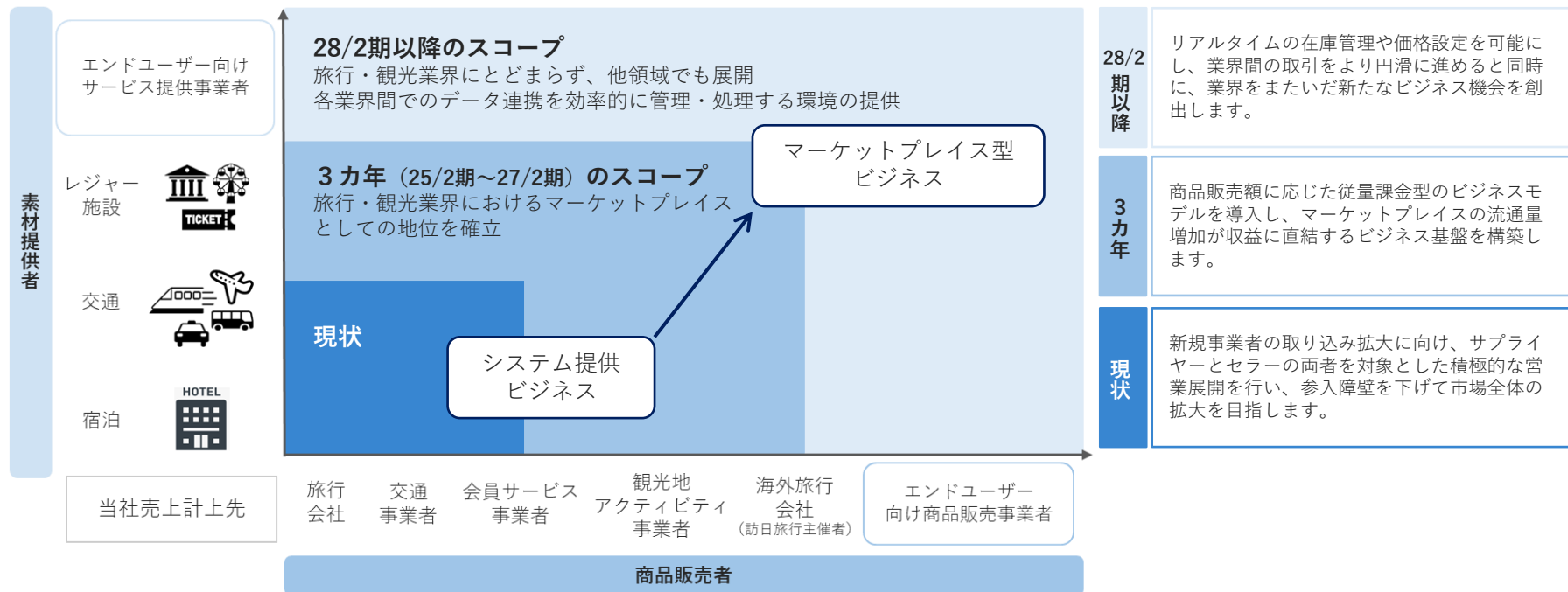
2024/12
新たに 4 社へ
提供開始

2024年度
クーポン発行枚数
20万枚超

03. 成長戦略とそれに向けたトピック

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

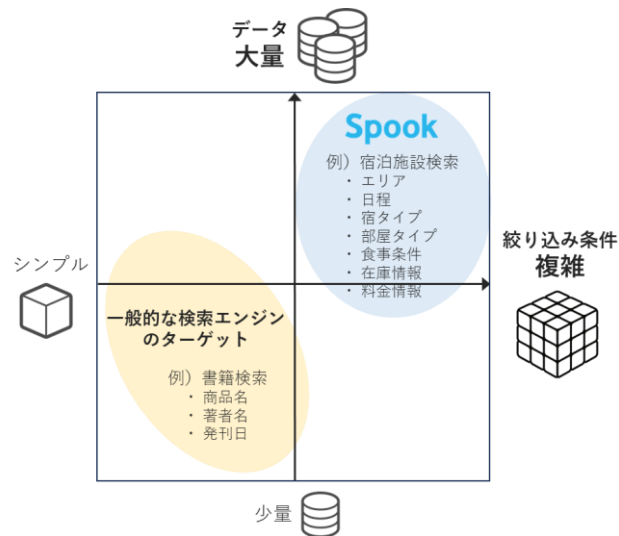


04. Appendix



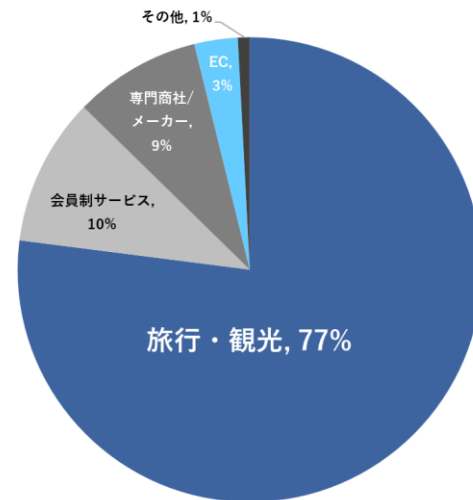
当社提供サービスの特徴・主要取引先状況

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に設計されており、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。



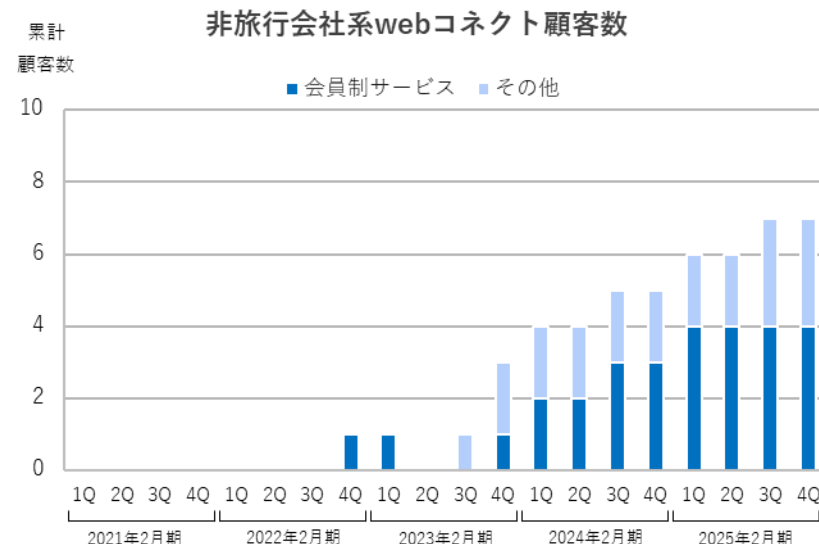
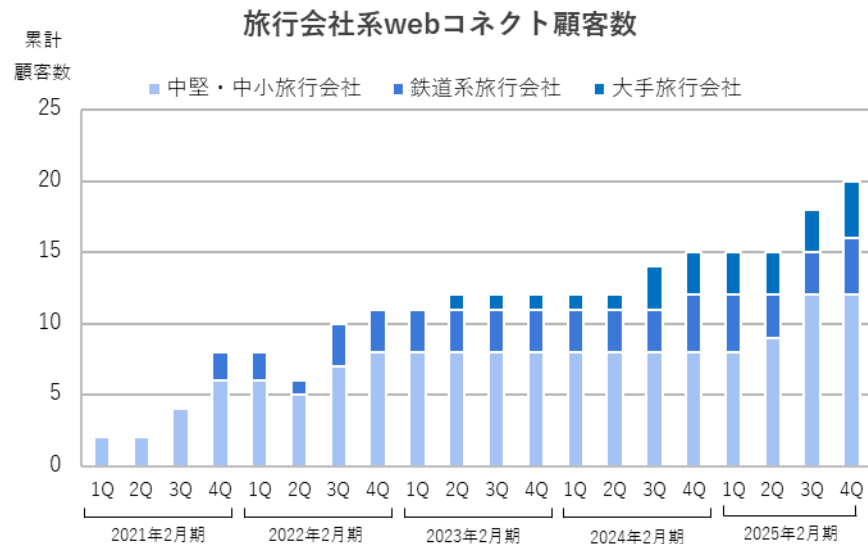
当社の主要取引先（当社取引実績（2025年2月期）より）

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。

（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。

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、非旅行会社共に順調な伸び。
2025/2期は旅行会社系の顧客数の伸びが大きく、売上高成長にも繋がっている

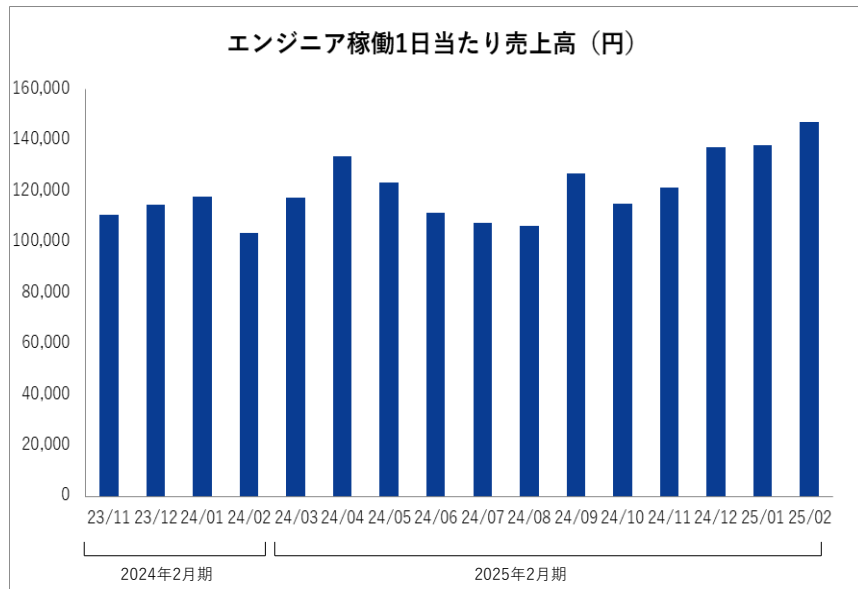


- (注1) 「webコネクト顧客数」は各期に売上に計上された顧客を累計したものととなります。なお、件数が減少している四半期については、開発終了のタイミングとサービス利用請求開始のタイミングがずれたことによるものになります。
- (注2) 旅行会社とは第1種ないしは第2種旅行業免許を持っている会社を指しております。
- (注3) 「大手旅行会社」とは令和6年5月31日に観光庁が発表した「2023年度（令和5年度）主要旅行業者の旅行取扱状況年度総計」における旅行取扱額（売上高）の上位10社を指しております。
- (注4) 「鉄道系旅行会社」とは鉄道を主業務とする会社の関係会社である旅行会社を指しております。
- (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。

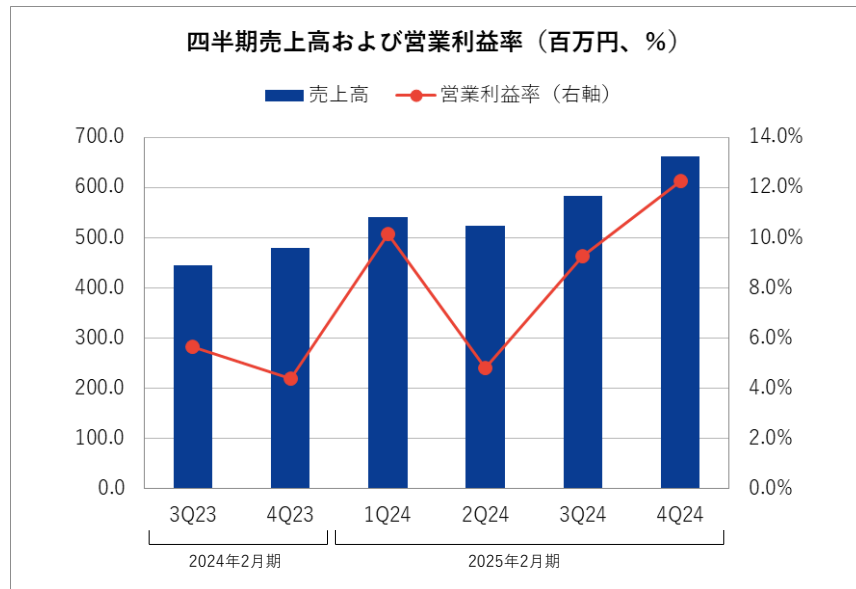
- (注6) 「会員制サービス」とは福利厚生サービス等で宿泊施設等の予約サービスを会員に対して提供する会社を指しております。

KPI② エンジニア稼働1日当たり売上高

2025/2期はエンジニア稼働1日当たり売上高が下期において改善基調となり、それを受け利益率も四半期を追って改善



(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。また、2025/2期については同法人による監査は完了しておりません。

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。