

事業計画及び成長可能性 に関する説明資料

フォルシア株式会社
2025年4月30日

- 01. 会社概要
- 02. 事業概要
- 03. 2025年 2 月期通期実績と今後の見通し
- 04. 競争優位性
- 05. 成長戦略
- 06. リスク情報

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

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

経営メンバー

代表取締役社長 最高経営責任者（CEO） 屋代 浩子 Hiroko Yashiro

1988年 慶應義塾大学経済学部を卒業後、野村證券(株)に入社。
金融工学を利用したデリバティブの開発に携わった後、MIT（Massachusetts Institute of Technology）でMBAを取得。ゴールドマン・サックス証券会社（現ゴールドマン・サックス証券(株)）にてデリバティブの開発、マーケティングに従事した後、2001年、フォルシア(株)を起業。

代表取締役 最高執行責任者（COO） 屋代 哲郎 Tetsuro Yashiro

1987年 東京大学理学部情報科学科卒業後、野村證券(株)に入社。
MIT（Massachusetts Institute of Technology）にてMBAを取得。モルガン・スタンレー証券会社（現モルガン・スタンレーMUFG証券(株)）にてデリバティブのストラクチャリングに携わり、2001年、フォルシア(株)を起業。

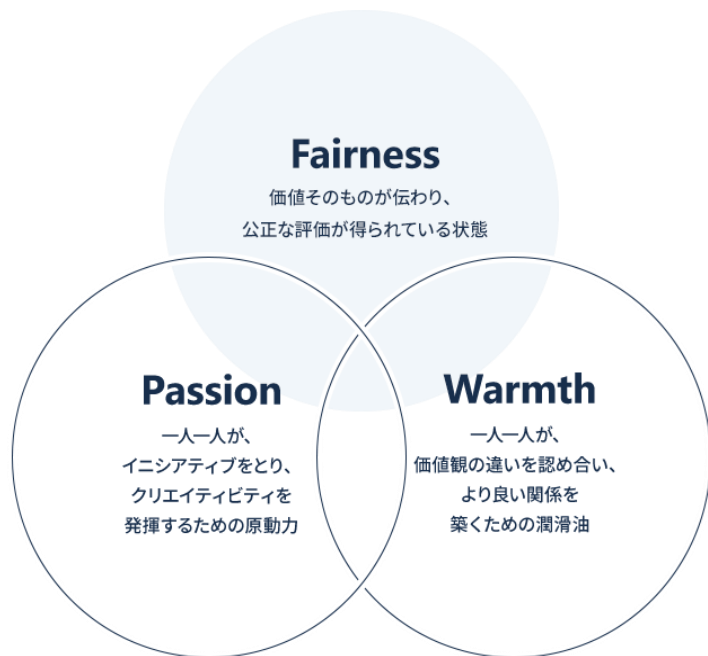


常務取締役 事業戦略統括	山田 尚紀
取締役 コーポレート統括	三坂 紀
取締役 営業統括	大西 孝明
取締役 技術統括	夏目 伸彦
社外取締役	稲岡 研士

監査役	谷本 真一
社外監査役	吉村 龍吾
社外監査役	西村 健

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。

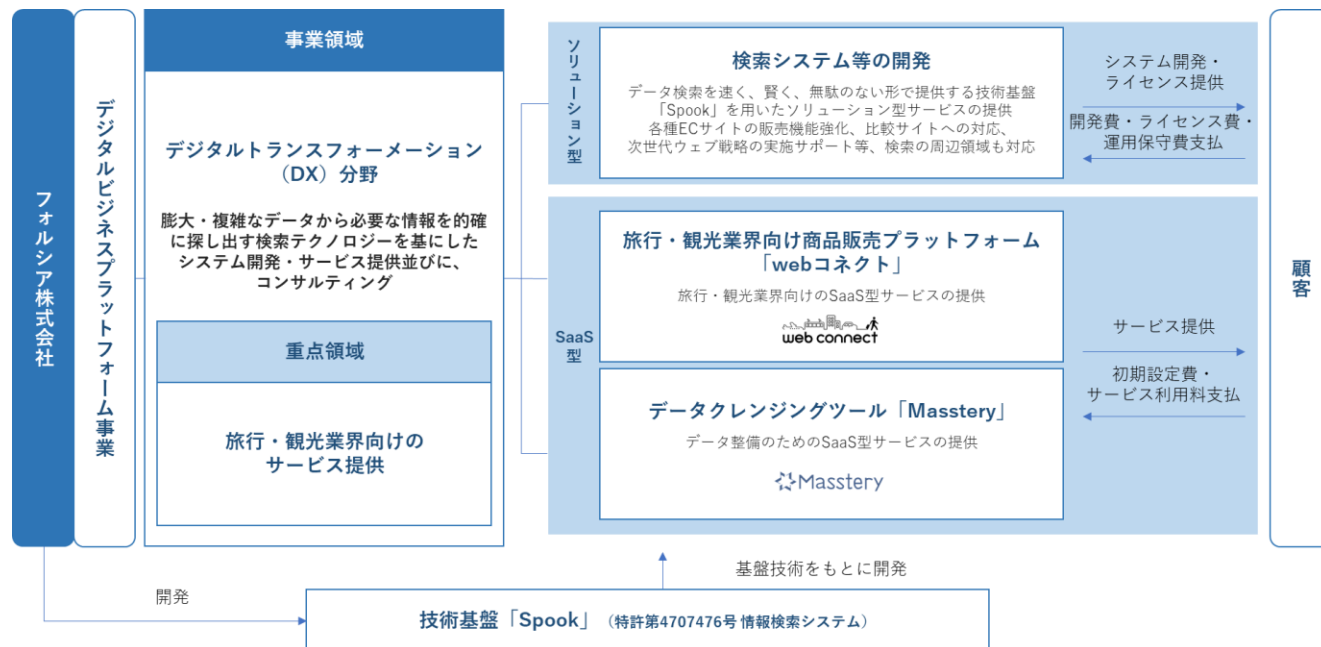
当社のビジョンは、あらゆる情報をなめらかにつなぎ、顧客や世界中のユーザーとの間に「フェア」で持続可能な関係を築くことです。DX化が進むこれからの時代、データはますます膨大かつ複雑になり、企業や社会が直面する課題は不確実性が増し、ビジネスは高度化していきます。私たちはこれをチャンスと捉え、当社の強みであるデータ処理技術とノウハウを活かし、データ流通の摩擦を解消し、企業の成長を支援するとともに、ユーザーに付加価値の高いサービスを展開してまいります。

02. 事業概要



事業系統図

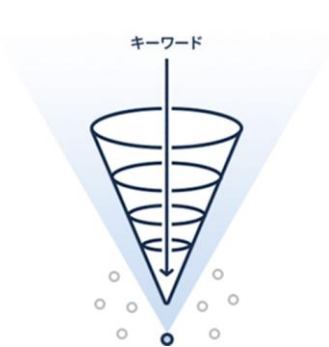
旅行・観光業界向けのサービス提供を中心とした デジタルビジネスプラットフォーム事業を推進



ソリューション型

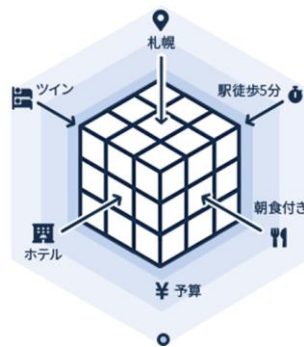
「検索」への個別課題に対応した課題解決

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。

02. 事業概要

ソリューション型

複雑に相互関連性を持つ検索条件下で優位性を発揮

宿タイプを「ホテル」のみで検索

予約できる施設がない
ユーザーが詳細エリア条件を入力する前に
検索結果件数を先回りして表示
(該当がないエリアは最初からグレイアウト)

宿タイプの検索条件を変更

検索条件が変わったことで
予約できる施設がある

AXEL

キーワード、商品名、メーカー・ブランド名、品番、JANコード

389シリーズが流通します

シリーズ検索 詳細検索 絞り込み 価格

絞り込み条件 全て解除

価格帯: 250 ~ 8,100,000

メーカー/ブランド: アズワン (AZUO)

商品設定: 電圧設定範囲 (-60℃~700℃)

価格帯: 145,000円 ~ 1,450,000円

価格帯: 137,750円

細やかな仕様・規格での絞り込み検索

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、それぞれの商品に見合った豊富な絞り込み条件で検索可能。

※アズワン AXEL 商品一覧画面イメージ

(弊社サイト事例紹介「<アズワン>7万点から1000万点まで 増え続ける商品に対応できるシステム作りにかけた思い」(2024年9月26日))

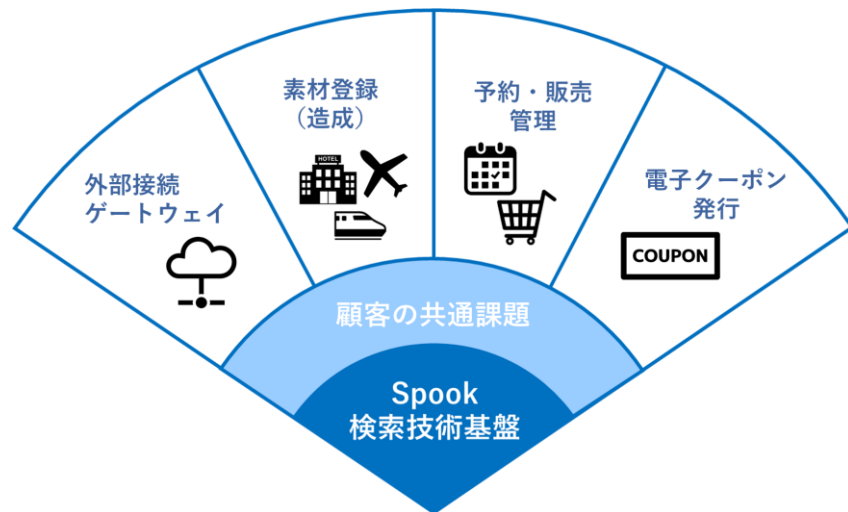
先回り検索でのゼロ件ヒットの回避

ユーザーによる目的地や日付、人数のクリックに連動して、まだユーザーが指定していない条件での検索結果の件数を瞬時に変動させる「先回り検索」も当社技術の優位性を活かした機能の一つ。これにより、ユーザーは検索結果の表示を待つことなく、必要な情報を即座に把握可能。(先回り検索イメージ)

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。

「旅行」や「移動」のオンライン販売の裏側を支える

[illegible]

交通手段と宿泊プランのセットでの検索

検索条件にマッチする列車チケットと宿泊施設の在庫情報を即座に組み合わせて表示。座席はシートマップから選択可能。

※「箱根旅行の予約システム」ダイナミックパッケージ画面イメージ

（弊社プレスリリース「フォルシアwebコネクト、5月15日より小田急電鉄にサービス提供開始～小田急ロマンスカーを使った箱根の旅をシームレスに～」（2023年5月9日））

アプリ上での電子チケット利用

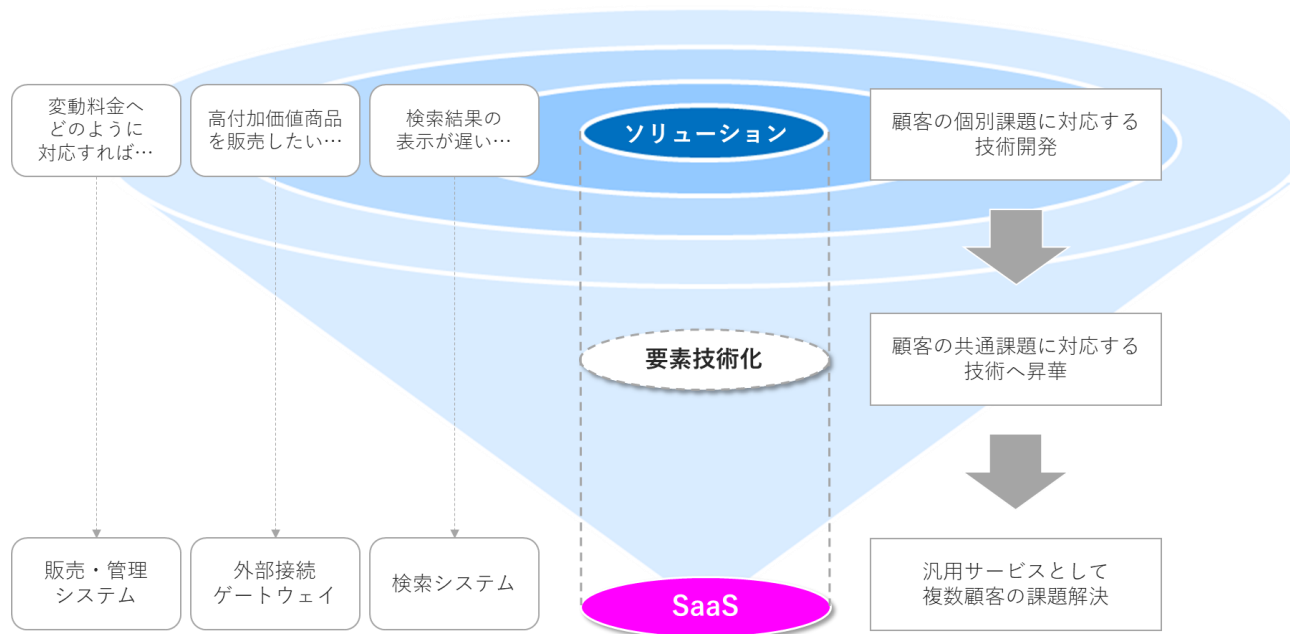
検索条件にマッチする列車チケットと宿泊施設の在庫情報を即座に組み合わせて表示。
座席はシートマップから選択可能。

※STLOCAL 交通関連フリー乗車券 画面イメージ

（弊社プレスリリース「フォルシアwebコネクト、ゼンリン「STLOCAL」の電子チケットシステム基盤を構築～MaaSアプリ上で着地商材のチケットングをシームレスに実現～」（2024年2月29日））

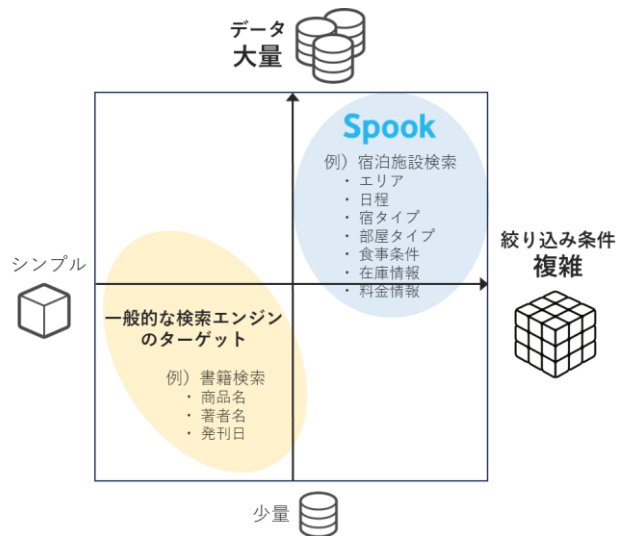
事業成長モデル

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」



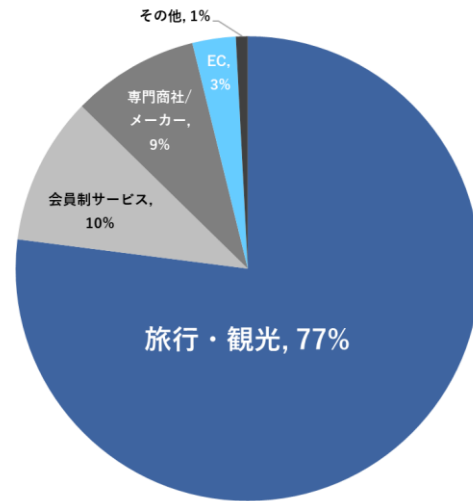
当社サービスの特徴・主要取引先状況

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（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。

03. 2025年2月期通期実績と今後の見通し

03. 2025年2月期通期実績と今後の見通し

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

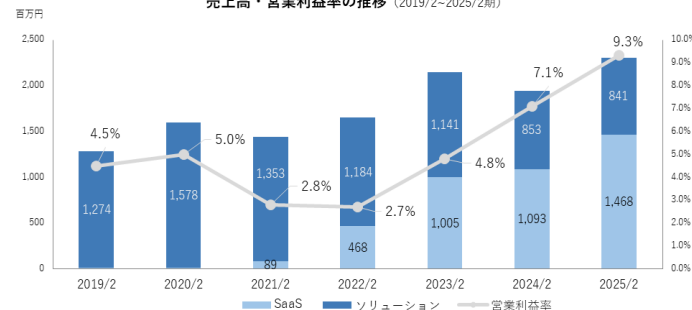
9.3 %

前年同期比 +2.2%

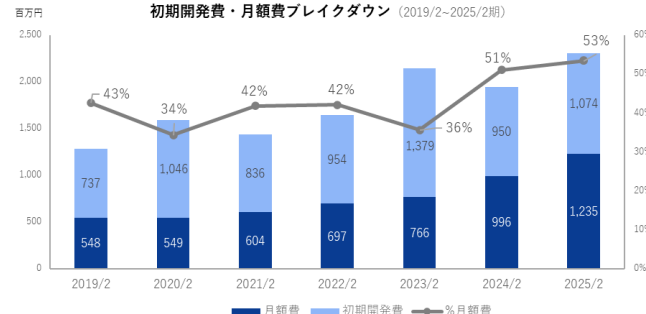
2025/2期通期 ハイライト

- 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・月額費ブレイクダウン (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。

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%	-

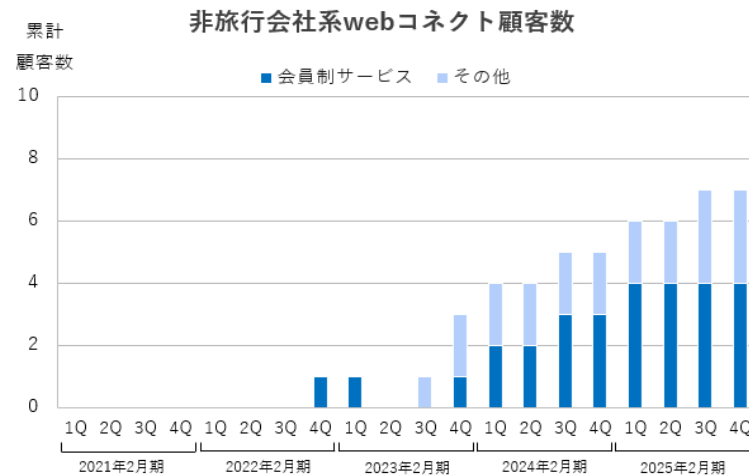
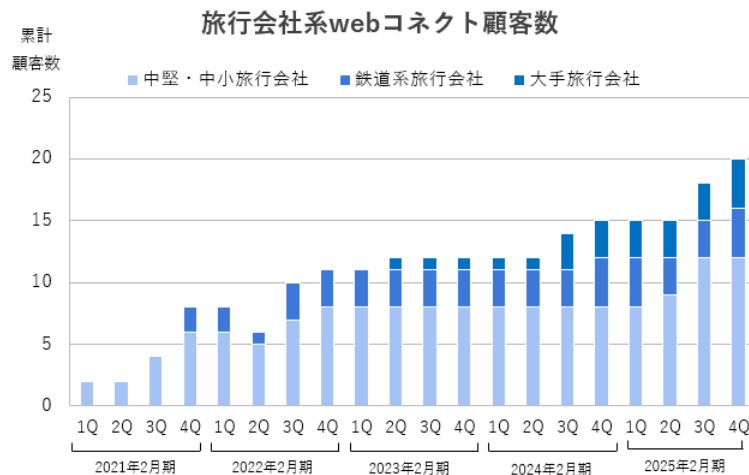
2026年2月期業績予想

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%	-

KPI① webコネクト導入顧客数

非旅行会社系を取り込み、さらなるシェア拡大へ



客単価の高い大手旅行会社の参画

SaaS型サービス「webコネクト」は中堅旅行会社を中心に展開してきましたが、近年は客単価の高い大手旅行会社の導入実績も増えています。

(注) 「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。

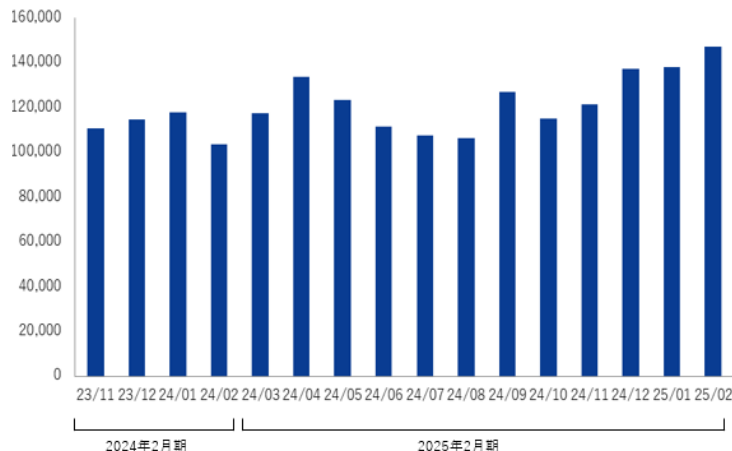
強い顧客基盤を持つ会員制サービスの導入加速

昨今では福利厚生事業者や共済組合といった強い顧客基盤と高い集客力を持つ会員制サービス事業者への「webコネクト」導入が進んでいます。今後は、観光DXの推進や観光MaaS市場の拡大に伴い、国内旅行市場に新規参入する企業へのサービス提供がさらに増加すると見込んでいます。

KPI② エンジニア稼働1日あたり売上高

利益率改善指標を設け、開発資産の回転率向上を狙う

エンジニア稼働1日あたり売上高 (円)

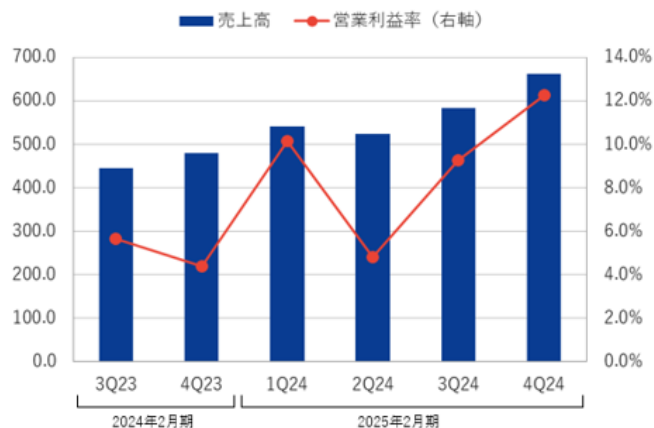


エンジニア生産性向上を目指した指標の設定

生産性向上を図るため、エンジニアの1日あたりの稼働で生み出される売上高を測定・可視化しています。今後、ソリューション型サービスからSaaS型サービスへのシフトが進むことで、この指標の改善が期待されます。

(注) 算定方法：稼働一日あたりの売上高 = (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。

四半期売上高および営業利益率 (百万円、%)



リカーリングモデルだからこそその高利益率体質へ

売切り型の受託開発ではなく、開発したプロダクト・機能の権利がフォールシアに帰属するビジネスモデルだからこそ、開発した資産の回転率を向上させることで高利益体質を築いていくことが可能です。

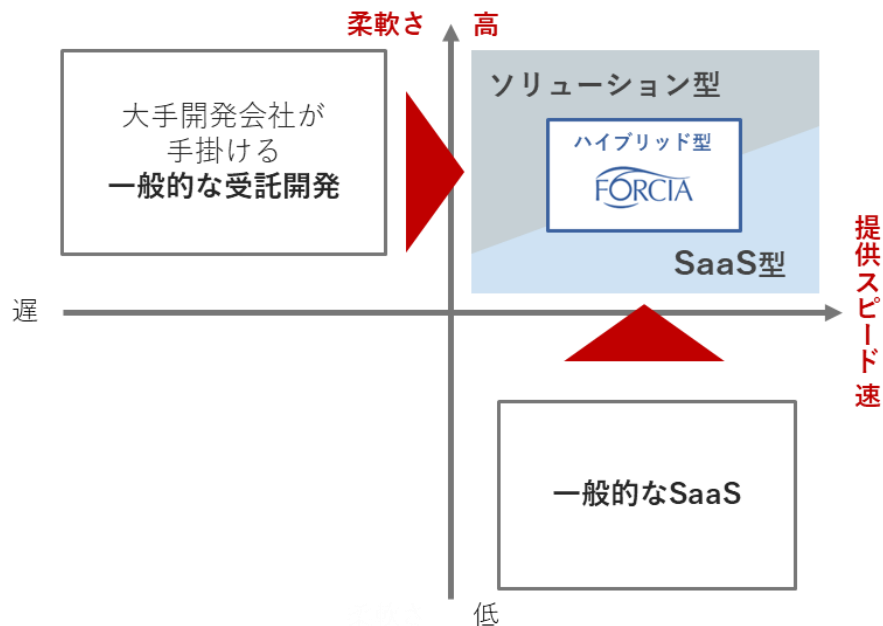
(注) 有限責任 あずさ監査法人は2024年2月期通期の財務諸表に対して監査を行っております。

04. 競争優位性



当社のポジショニング

柔軟かつ高度なカスタマイズと 迅速なサービス提供を両立させるハイブリッド性



当社のポジショニング

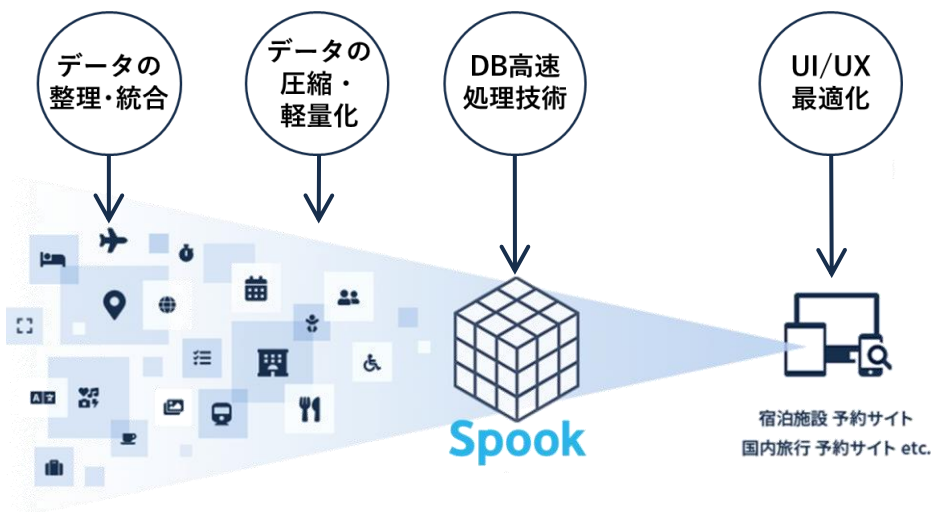
当社のビジネス機会は、従来のシステム開発とSaaSの中間領域にある独自のポジショニングにあります。このポジションにより、迅速なサービス提供と顧客ニーズへの柔軟な対応が両立し、変化の激しい市場で持続的な競争優位を築く基盤を形成しています。

戦略的アプローチ

1. **得意分野に特化する**
突き抜けた検索性能がもたらす高い支持
2. **優秀な技術者の確保と育成**
スピードと品質を両立する開発スタイルの追求
3. **開発のたびに進化するリカーリング・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

戦略的アプローチ① 得意分野に特化する

突き抜けた検索性能がもたらす高い支持



突き抜けた検索性能へのこだわり

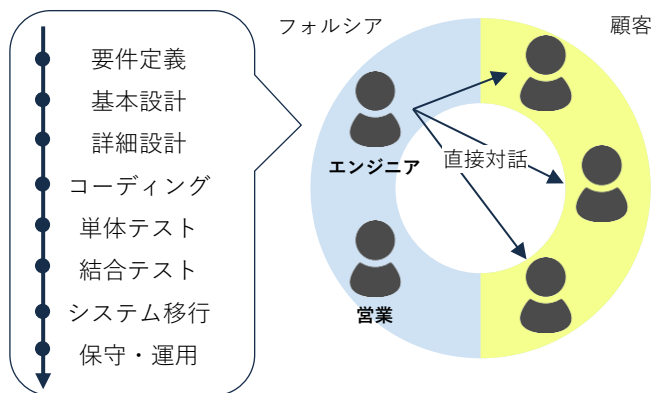
創業以来、情報検索の分野で高度な課題解決に取り組み、データ処理技術の研究を重ねてきました。その成果としてデータを迅速かつ効率的に検索するための技術基盤「Spook」を産み出しました。その強みは、データの圧縮・軽量化とDB高速処理技術にあり、独自フレームワークによって検索結果をスムーズに提供可能です。データ整理やUI/UXの最適化も併せ、突き抜けた検索性能と快適な検索体験を実現しています。

「旅行業界」での高い支持・浸透

旅行業界では、日時や場所、宿泊施設や座席、料金など多様な検索条件に応えるため、高速かつ正確なデータ処理が不可欠です。Spookは、一般的な検索エンジンでは難しい多様な条件やリアルタイムの在庫変動を瞬時に処理し、スムーズな検索体験を実現。現在は、大手旅行会社10社中8社が当社のサービスを採用するなど、業界に深く浸透しています。

戦略的アプローチ② 優秀な技術者の確保と育成

スピードと品質を両立する開発スタイルの追求

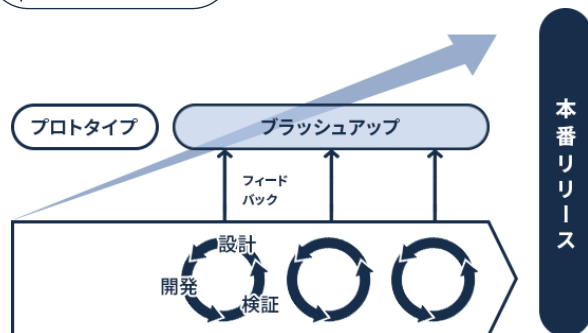


フルスタックエンジニアによる迅速な開発体制

当社は、開発スピードと品質の両立を目指し、優秀なエンジニアの確保と育成を重視しています。フロントエンド（UI/UX部分）からバックエンド（サーバーやデータベース）までシステム全体を一貫して担当できるフルスタックエンジニアが、顧客の多様なニーズに総合的な視点で対応できる体制を整えています。これにより、エンジニアは裁量を持ちながら、顧客との密接な連携を通じて成長し、会社全体の競争力を強化しています。

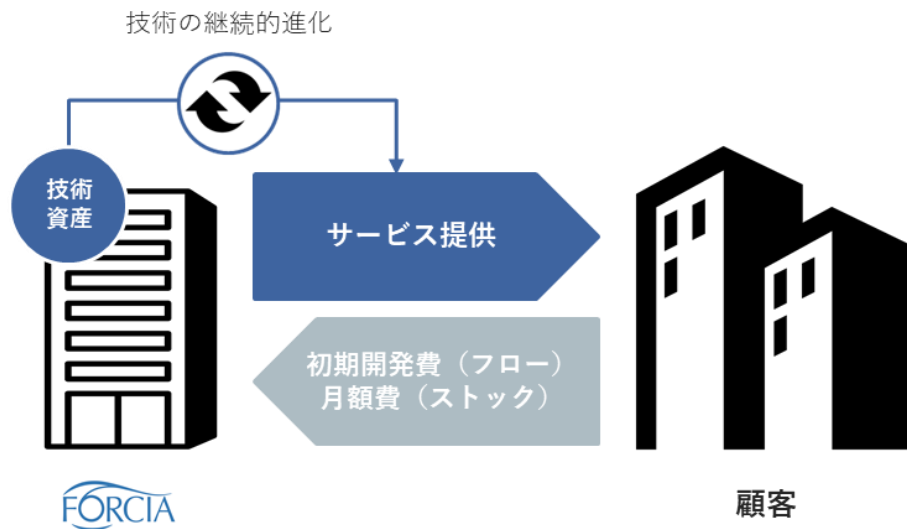
プロトタイプ開発による柔軟性と品質向上

プロトタイプを軸にした開発手法を導入し、短期間で動作するソフトウェアを提供することで、顧客からのフィードバックを迅速に反映しています。これにより、開発の早期段階での修正や改良が可能となり、開発スピードと品質の向上に大きく貢献しています。このアプローチは、複雑な課題に対しても、迅速かつ確かなソリューションを提供するための重要な基盤となっています。

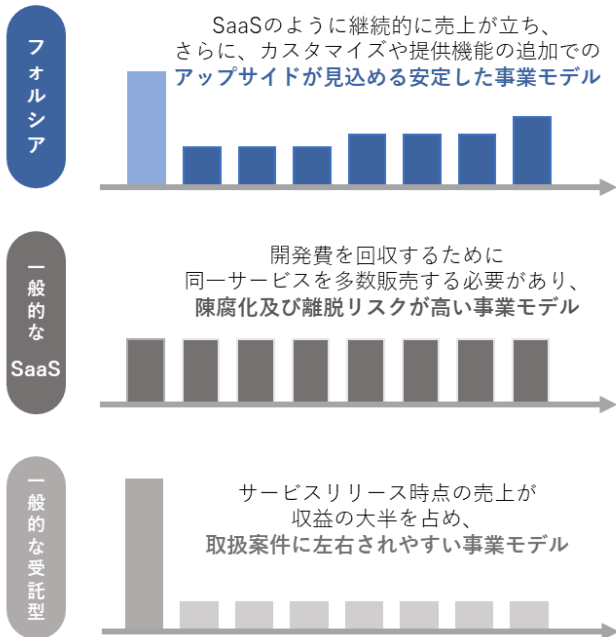


戦略的アプローチ③ 開発のたびに進化するリカーリング・ビジネスモデル

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



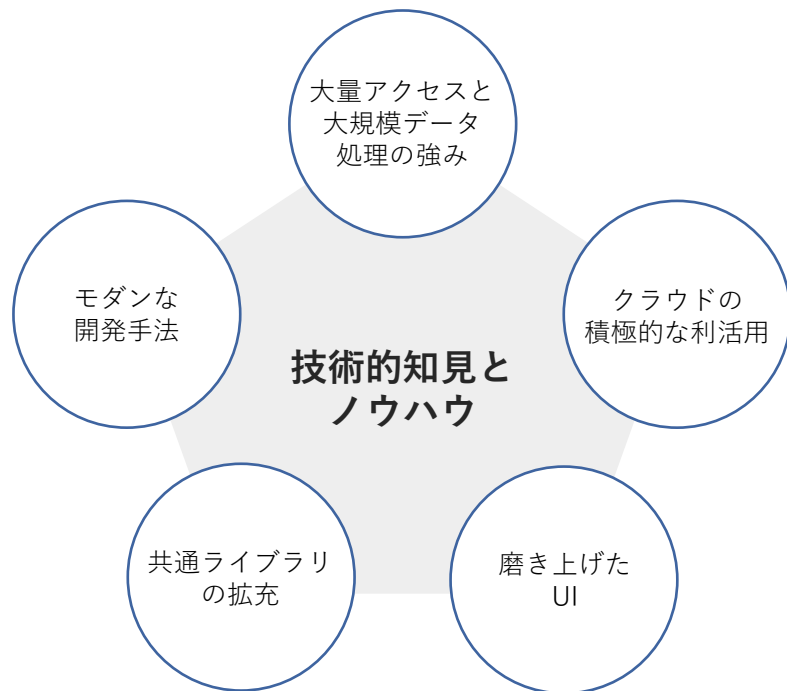
※ここでの「サービス」は、特定の契約形態を必ずしも意味するものではなく、顧客に対する価値提供を表現したものです。



当社ビジネスと一般的なSaaS・受託開発におけるビジネスモデル比較図
※右の図は、収益発生タイミング（初期・月額）イメージ

技術的知見とノウハウ

競争優位性を確立させる5つの技術的要素



大量アクセスと大規模データ処理の強み

旅行業界のように膨大なデータを迅速に処理できるシステムを開発し、これが競争力の核となっています。

モダンな開発手法の採用

スピード感のある開発を実現し、顧客のニーズに迅速に対応できる柔軟性を持たせています。

クラウドの積極的な利活用

クラウドベースで展開するシステムにより、スケーラビリティとコスト効率を最大限に活かしています。

共通ライブラリの拡充

異なる業界や企業に共通して利用できるライブラリを拡充し、効率的なサービス提供を可能にしています。

磨き上げたユーザーインターフェース

直感的で使いやすいインターフェースを提供し、顧客満足度の向上に貢献しています。

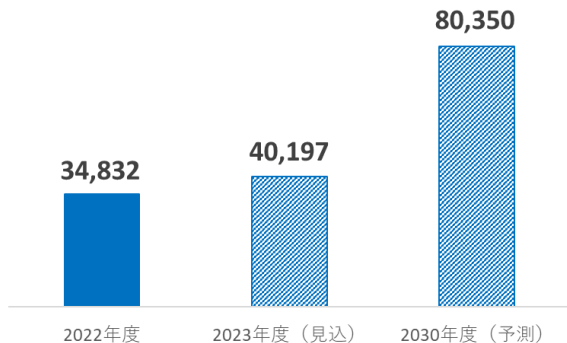
05. 成長戦略



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)

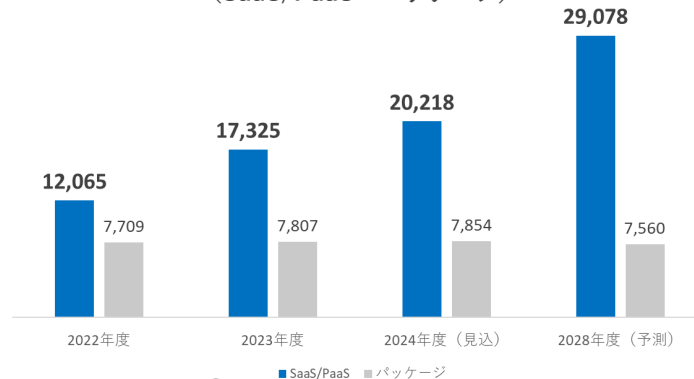


DX関連の国内市場は年々拡大

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)



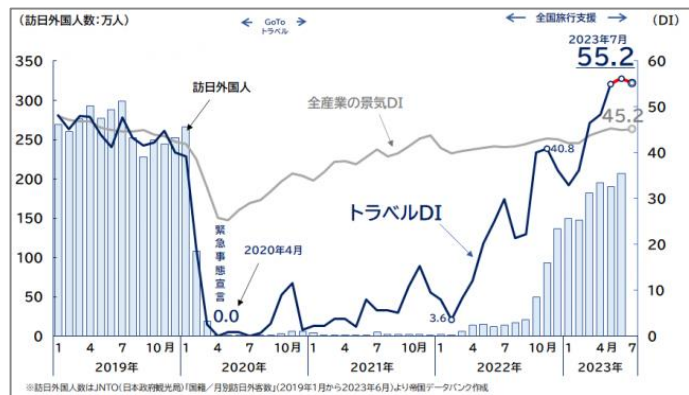
パッケージの成長鈍化とSaaSの市場拡大

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）

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



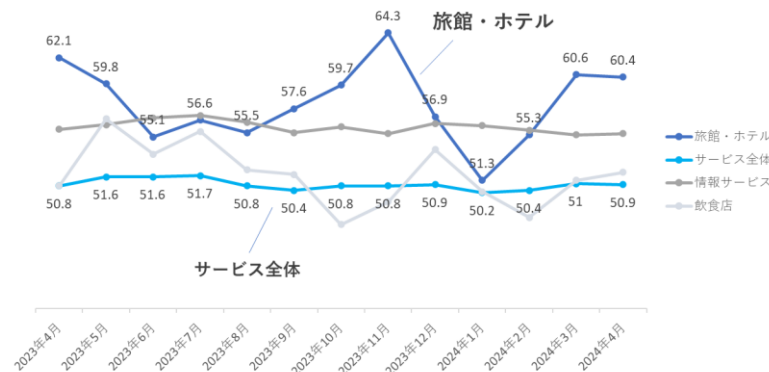
国内市場、コロナ禍による低迷期から脱却し急回復

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

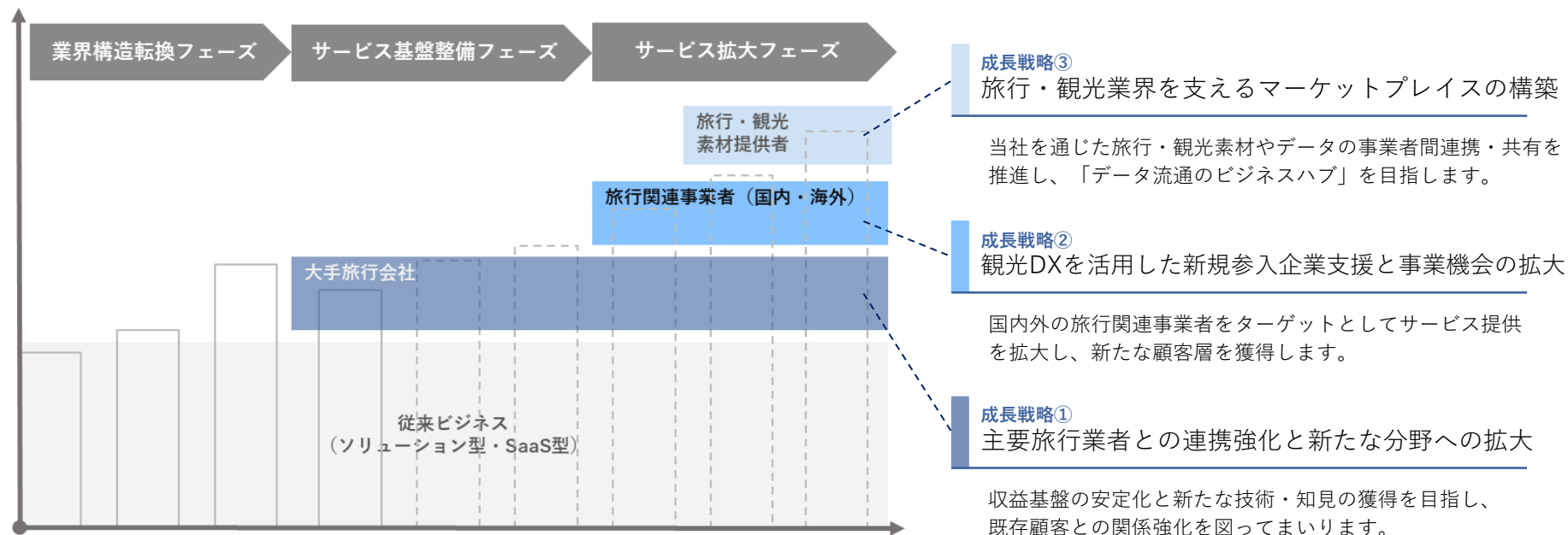
業界別景気動向調査の結果からも国内旅行市場は活況

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。

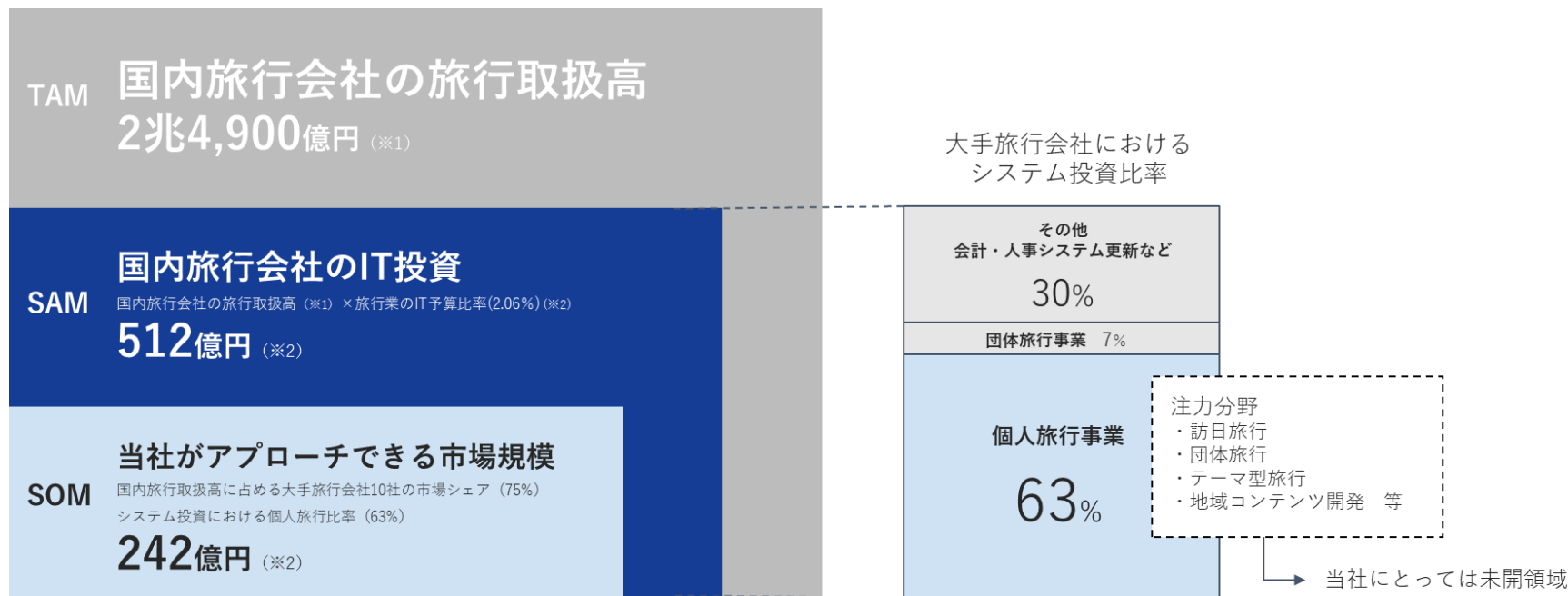
中長期の成長シナリオ

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

基幹システム刷新ニーズを新たな事業機会に



※1 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」

※2 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2024」

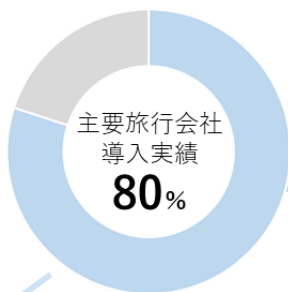
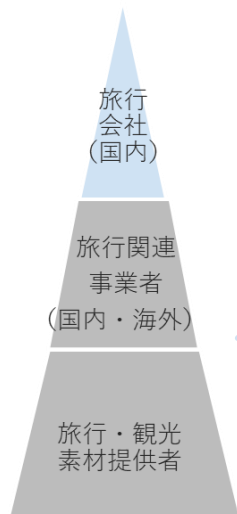
KNT-CTホールディングス株式会社
2024年3月期IR説明会資料より

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

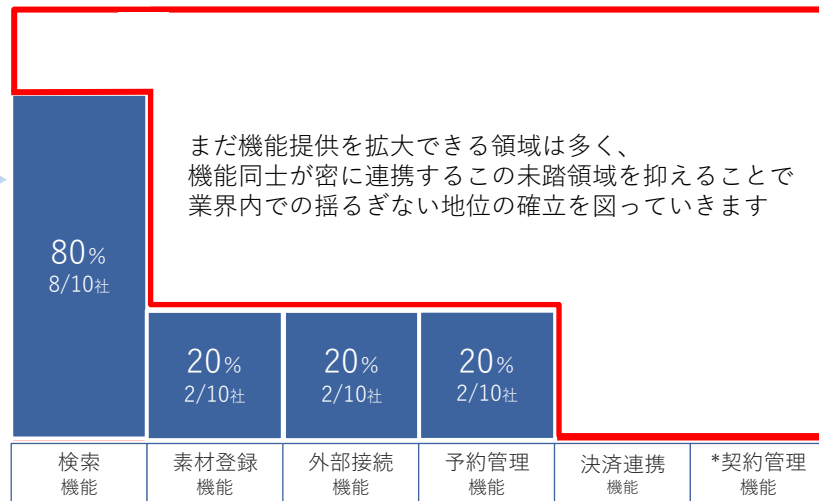
上位10社における
開発/導入実績

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

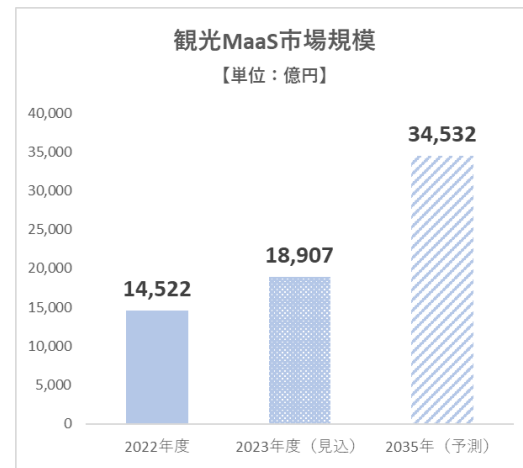
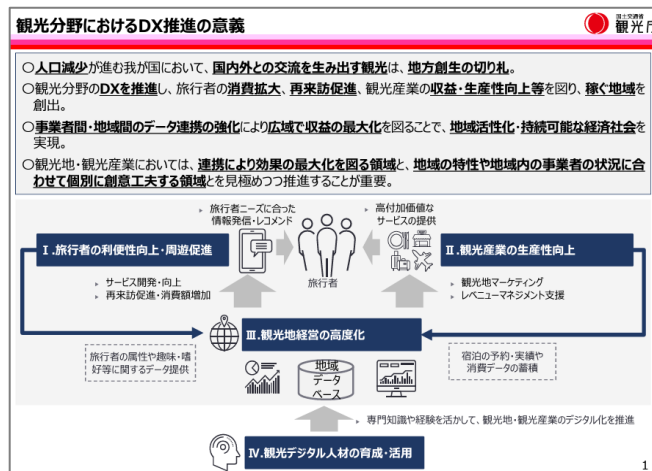
主要旅行会社上位10社中8社へのシステム提供実績を活かし、機能提供領域をさらに広げ、業界内での揺るぎない地位の確立へ



05. 成長戦略

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

観光DXによるデジタル化の加速と成長機会の取り込み



観光庁 観光DXの推進

出典：観光庁「観光DX推進のあり方に関する検討会
最終とりまとめ（概要）」（2023/3/16発表）

政府主導の観光分野におけるDX推進の狙いの中には、事業者間・地域間のデータ連携を通じての収益最大化が挙げられており、当社が強みを持つデータ処理等の技術が活かされるとともに、連携先として新たなプレイヤーの業界参入が考えられます。

観光MaaS市場規模の拡大

出典：富士経済 調査レポート「2023年版 モビリティ社会を実現するxMaaS市場の将来展望」（2023/10/18発表）
（注）上記の発表資料より当社作成

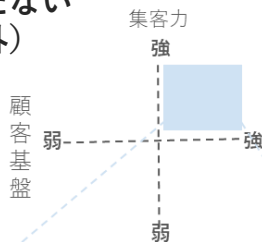
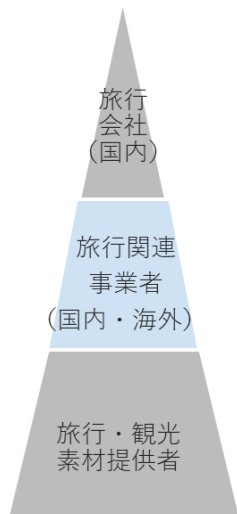
「観光MaaS（Mobility as a Service）」とは、観光地までの交通手段と宿泊、観光スポットなどを最適に組み合わせてワンストップで検索・予約・決済等を完結させるものであり、政府主導の観光DX推進を追い風に市場の急拡大が予想されています。

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

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」



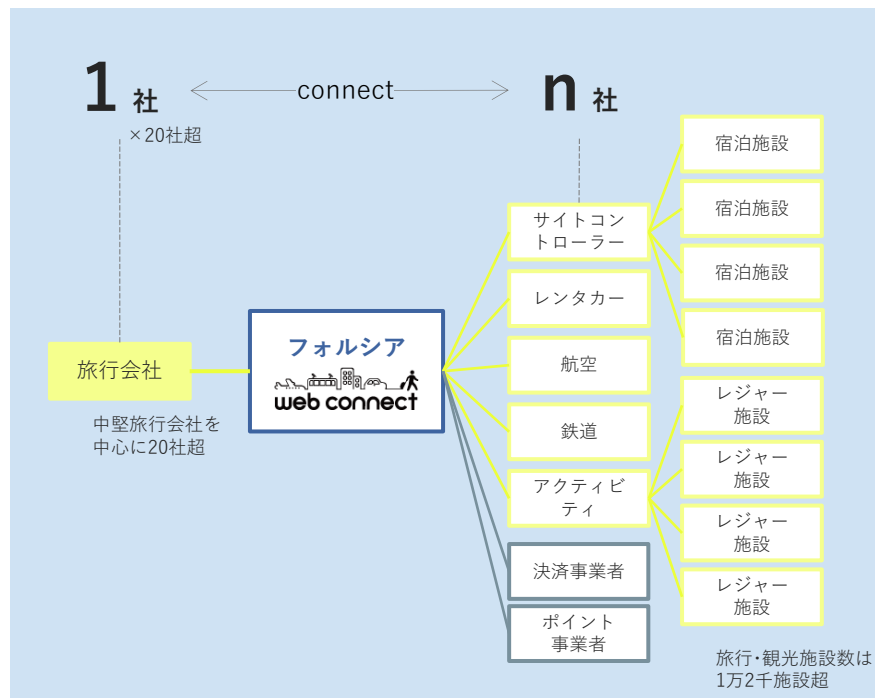
データの流れ

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

サプライヤーとセラーを「コネクト」する存在



当社サービスを利用するステイクホルダーの広がり

webコネクトは中堅旅行会社を中心に20社超に導入されており、これらの旅行会社を通じて接続されている旅行・観光施設の数は延べ1万2,000施設を超えています。まさに、旅行・観光業界を「コネクト」している状態と言えます。

これまでのつなぎ方は「1対n」

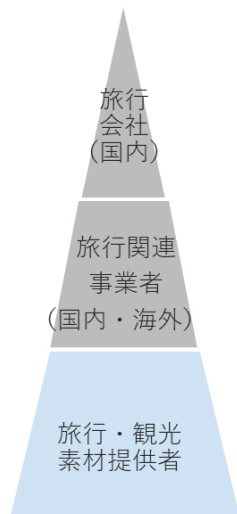
これまで当社は、webコネクト導入企業（旅行会社＝セラー）からの依頼に応じ、その企業が必要とする素材提供会社（サプライヤー）とのシステム接続を実現し、導入企業のオンラインサイトで取り扱う素材数の拡大に貢献してきました。

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

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

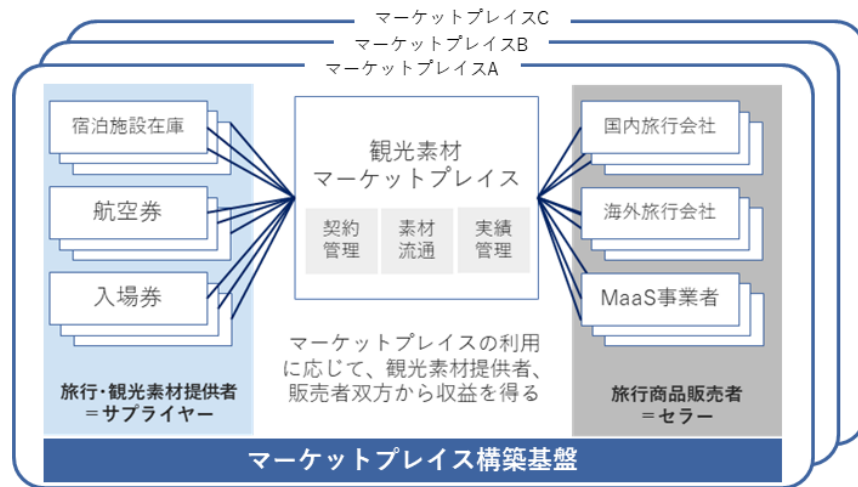
旅行・観光を形成する要素である
宿泊や観光施設等の素材提供者



- ・ **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

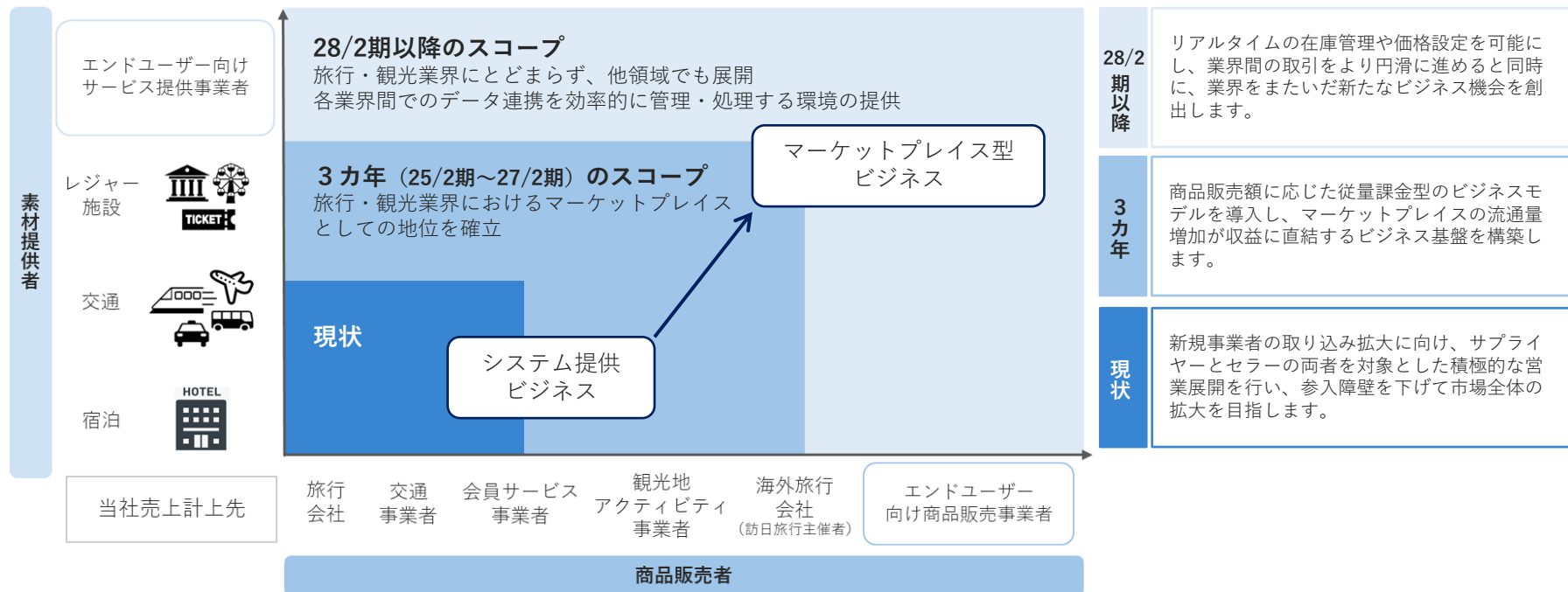
有力なセラー・サプライヤー・商社等と協業しながらセラーと
サプライヤーをリアルタイムでつなぎ、取引の効率化と業界全体の競争
力強化を実現するためのプラットフォームを構築



※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。

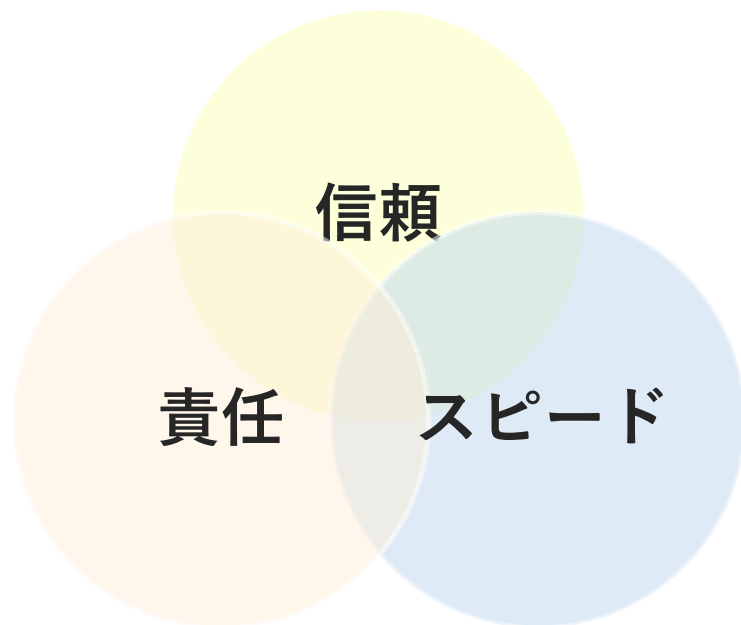
中長期成長シナリオの実現に向けて

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



成長戦略実現のために－上場の目的－

「社会の公器」となり、 業界にとって不可欠なビジネスハブを目指す



「信頼」：ガバナンス強化

上場企業として求められる水準でガバナンスを確立し、『フェアネス』に基づく経営透明性を高めることで社会的な信頼を得て、ミッションクリティカルなビジネス展開の基盤を築きます。

「責任」：会社としての永続性

株主と経営者が同一である「家族経営」から脱却し、資本市場からの資金調達を可能とすることによって持続可能な成長基盤を確立します。会社の永続性を図り、業界全体の価値向上に寄与します。

「スピード」：成長加速

成長戦略の実現に向けた「webコネクト」の開発スピードを加速します。また、大規模ビジネスに必要な資本力と信用力を強化し、M&Aや設備投資、人材獲得などの投資機会に迅速に対応し、市場シェアの拡大を目指します。

「つなげれば、見える。」

複数顧客の共通課題に対応する汎用サービスや接続による利便性向上は、旅行・観光業界にとどまらず、他業界のDX推進にも展開していきます。

06. リスク情報



06. リスク情報

主要なリスク

項目	内容	対応策
事業に関するリスク 経済動向及び市場環境に関するリスク 影響度：中 顕在化可能性：中 顕在化しうる時期：特定時期なし	当社のビジネスは、企業を主要顧客としております。これまで、顧客企業のIT投資意欲の上昇を背景として、事業を拡大してまいりました。また、月額費（使用許諾費、運用保守費、サービス利用料等）を顧客から受領することで経営の安定化を目指してまいりました。しかし、今後国内外の経済情勢や景気動向等の理由により、顧客企業のIT投資意欲が減退するような場合には、新規顧客の開拓の低迷や既存顧客からの受注の減少等から、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	マクロ経済環境の悪化がIT投資意欲に与える影響は顧客企業の属する業界により異なると考えられるため、当社の重点領域である旅行・観光業界における顧客基盤の多様化（旅行会社に加え、鉄道事業者や旅行業への新規参入事業者への拡販など）、旅行・観光業界以外の事業領域における卸売業、製造業などに対する拡販により、マクロ経済環境が悪化する際の影響を緩和するよう努めております。
事業に関するリスク 自社開発プロダクトの展開に関するリスク 影響度：中 顕在化可能性：中 顕在化しうる時期：短～中期	当社は現在までの事業活動を通して培ったノウハウを活かし、自社開発したSaaSプロダクト「webコネクト」を始め、顧客のデジタルトランスフォーメーションへ（DX）の取り組みを支援するべく、プロダクトの積極展開を推進していく予定です。プロダクトの展開にあたっては慎重な検討を重ねたうえで取り組んでまいりますが、事業を取り巻く環境の変化等により、当初の計画通りの成果が得られない場合、売上数値の下振れ、ソフトウェア資産の減損等を通じ、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社規程上、新規プロダクトに対する投資を行うに先立ち、経営会議にて議論を行うこととしており、新規プロダクトに対してリスク・リターンの観点から不適切な投資が行われることのないよう、コントロールを行うこととしております。またソフトウェアの開発費をソフトウェア資産に計上する場合には、資産計上開始に先立ち取締役会で決議することが求められており、開発の内容が取締役会で精査されることとなります。資産計上されるソフトウェアにつきましては、定期的に減損判定を行い適切に処理することとしております。新規プロダクトの進捗については、月次で予実比較を行うことで、予算・事業計画上の想定と事業展開の状況に乖離がないか、検証することとしております。
会社組織に関するリスク 人材確保に関するリスク 影響度：中 顕在化可能性：中 顕在化しうる時期：特定時期なし	当社事業の継続、拡大、及び付加価値向上において、一定水準以上のスキルを有する優秀な技術者の確保は不可欠であります。当社では、新卒・中途採用を問わず計画的かつ継続的に人材の採用と育成を行い技術者の要員確保及び技術レベルの向上に努めております。しかし、こうした技術者の獲得競争は年々厳しさを増し、収益の要となるスキルを有する技術者の育成にも時間がかかるのが現状であります。こうした中で、景気変動をはじめ諸般の事情により採用人員が計画数を大きく下回った場合及びプロジェクトを支える技術の要となる従業員が離職した場合には、ソフトウェア開発力の低下を招き、当社の経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。	技術者の採用につきまして、当社は従前より新卒社員の採用を継続的かつ積極的に実施しており、社員による大学のイベントへの参加やインターンの受入れ、ブログによる情報発信等、優秀な学生の確保に向け全社一丸となって取り組むことで、技術者の確保に努めております。またプログラミングイベントの開催や書籍の執筆、当社で働くことの魅力を発信するブログ等、社員の創意を活かした活動を通じて専門性の高いエンジニアの中途採用に努めております。更に、即戦力人員の確保を行うため、退職社員へのアプローチなどのアルムナイ採用や、採用後のミスマッチを減らすために自社の社員から知人の紹介を受けるリファラル採用の取り組みも開始しております。優秀な社員の離職を防ぐため、マイクロマネジメントを極力排除し、社員の自由度を高め、創意工夫を引き出す開発管理手法や、社員が相互に評価することを通じ、納得感のある形でパフォーマンスの高い社員に賞与を多く支給する制度を始め、働きがいのある企業風土や職場環境の整備に努めております。

注）その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。本資料には、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。

なお、今後の本資料のアップデートは、事業年度末から3か月以内（2026年5月頃）に実施する予定です。