

2026年2月期
第3四半期決算説明資料

2026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. ビジネス概況・トピックス**
- 04. 成長戦略及び、本四半期までの進捗**

「検索×DX」で旅行・観光業界を支える



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

2025/12/01現在

139
名

純資産額

2026/2期 第3Q

1,970
百万円

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・サックス証券株式会社）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証券株式会社）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



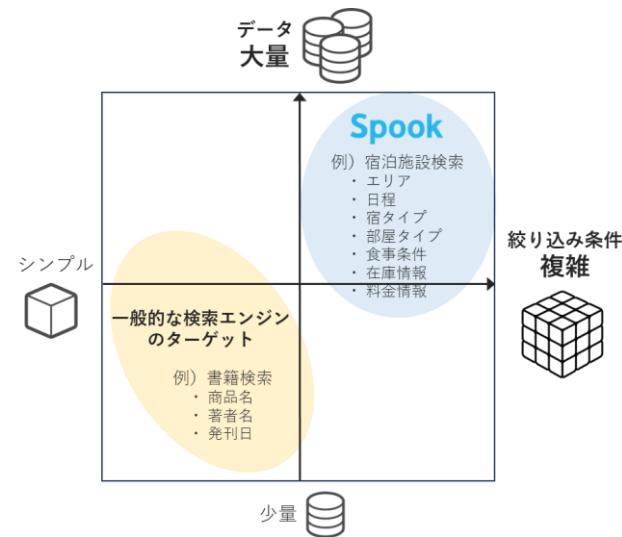
当社は、フェアネスを追求する企業として、インターネット上に存在する有益な情報を円滑に流通させることを使命としています。これにより、商品やビジネスの本質的な価値を正確に伝え、ユーザーが自信を持って意思決定できる「フェアな世界」の実現を目指しています。

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中、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。

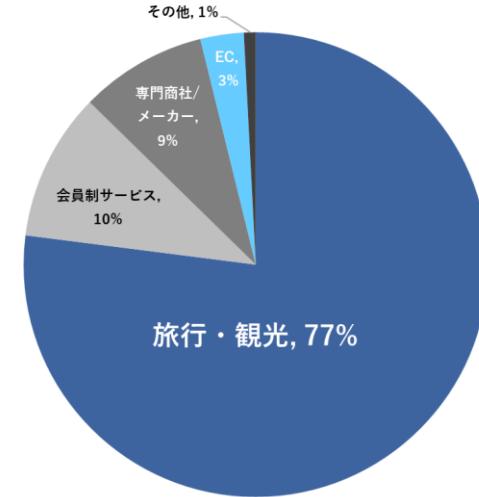
当社提供サービス

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 (2025/2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。

当社提供サービス

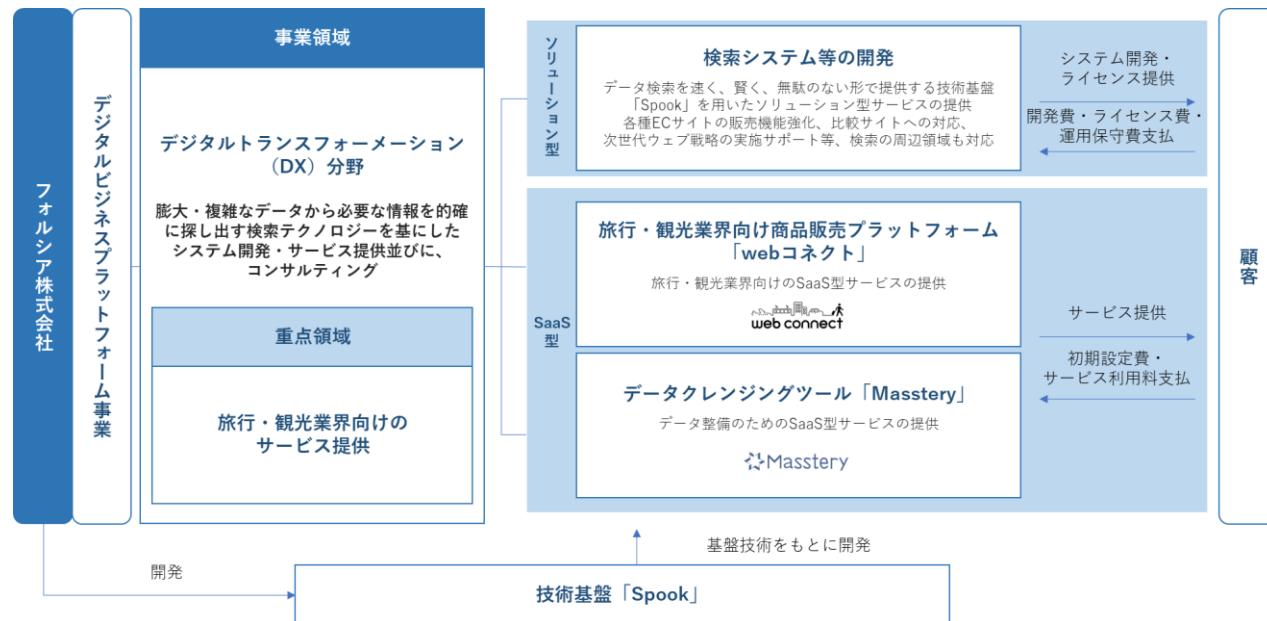


EX旅先予約・EX旅パック (JR東海運営サービス)

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)

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

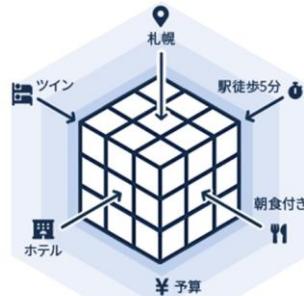
「検索」への個別課題に対応 顧客ごとにカスタマイズしたシステム提供

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なうことができる

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。

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

宿タイプの検索条件を変更

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ーアウト）

検索条件が変わったことで予約できる施設がある

389シリーズが該当します

389シリーズが該当します

389シリーズが該当します

389シリーズが該当します

389シリーズが該当します

389シリーズが該当します

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。

細やかな仕様・規格での絞り込み検索

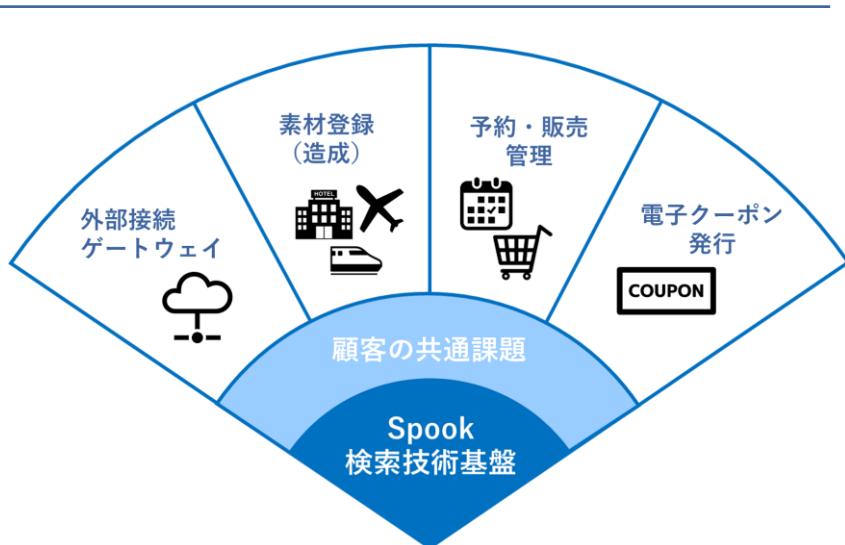
理化学機器や医療機器のように仕様や規格が細やかに分類されているものも、それぞれの商品に見合った豊富な絞り込み条件で検索可能。

※アズワン AXEL 商品一覧画面イメージ

[（弊社サイト事例紹介「<アズワン様>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））](https://www.azone.jp/outline/20240926.html)

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ヵ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）を受取し、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
「Mastery」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



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～小田急日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))



MaaSアプリ上での電子チケット利用

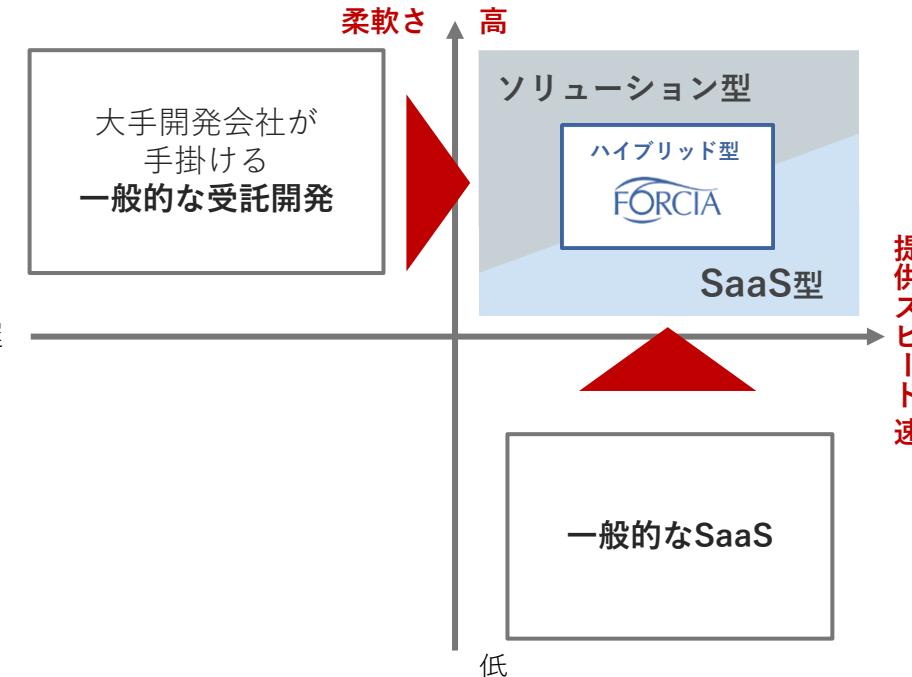
MaaSアプリ上で公共交通・観光施設・体験アクティビティを電子チケットとして予約・購入することが可能。

※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アプリトで着地商材のチケッティングをシームレスに実現～（2024年2月29日）)

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」



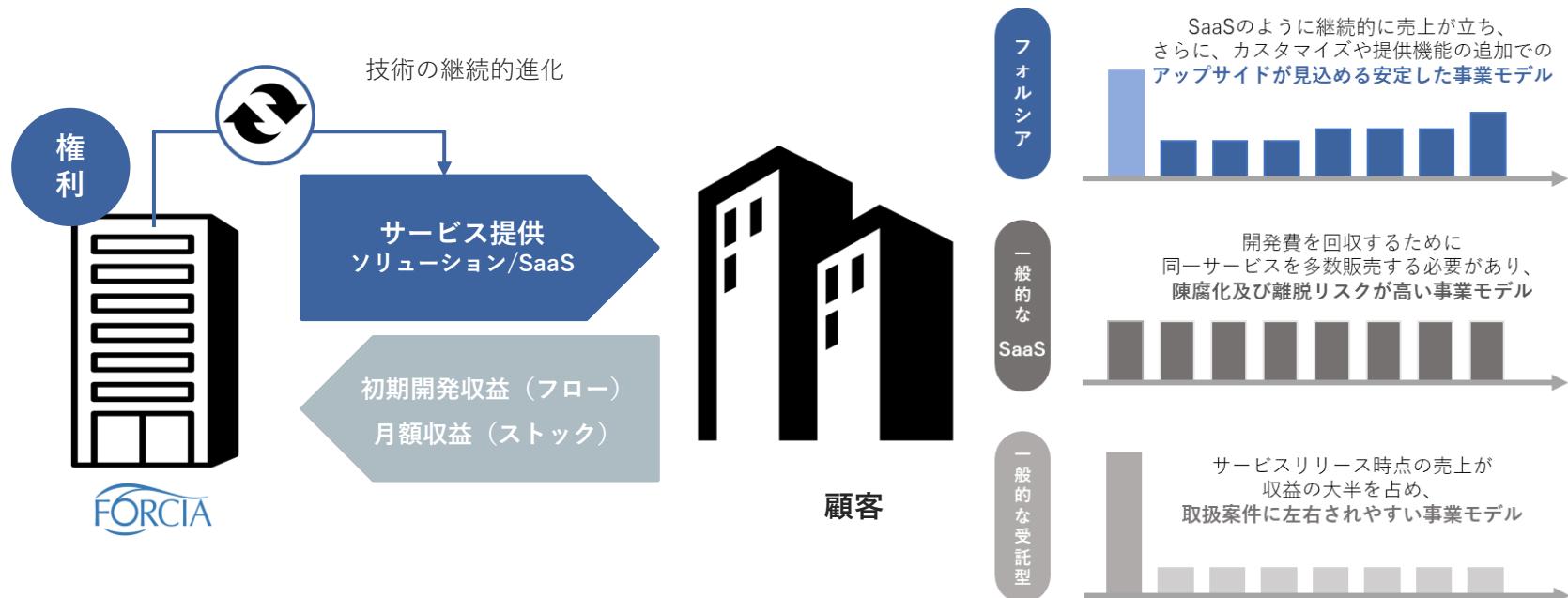
従来のシステム開発とも一般的なSaaSとも異なる特異な中間領域

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開拓

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

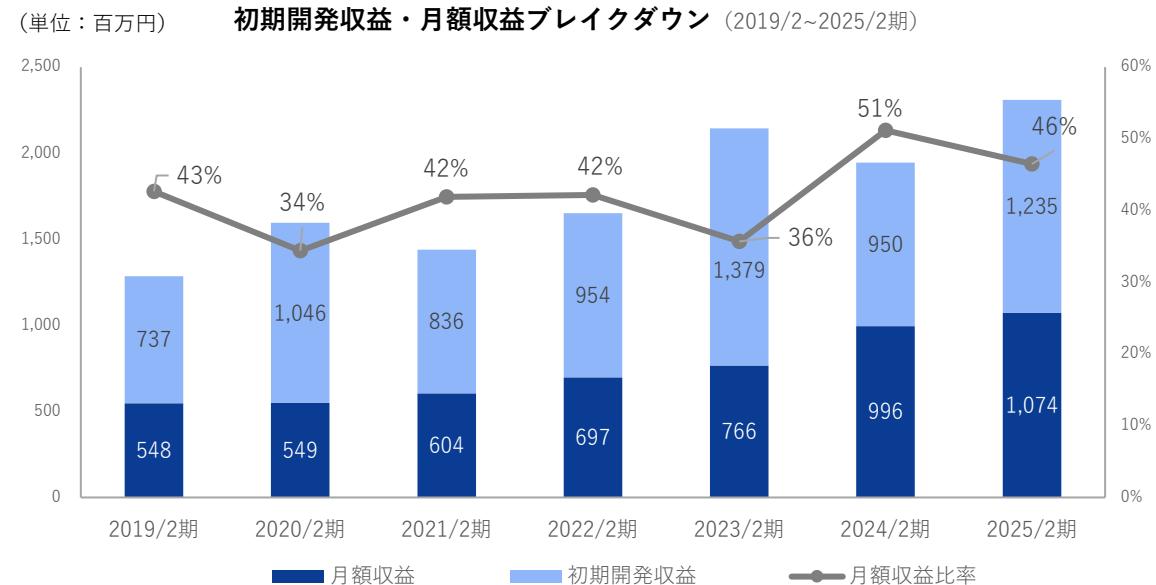
このポジションにより、迅速なサービス提供と顧客ニーズへの柔軟な対応が両立し、変化の激しい市場で持続的な競争優位を築く基盤を形成。

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



当社のビジネスモデル

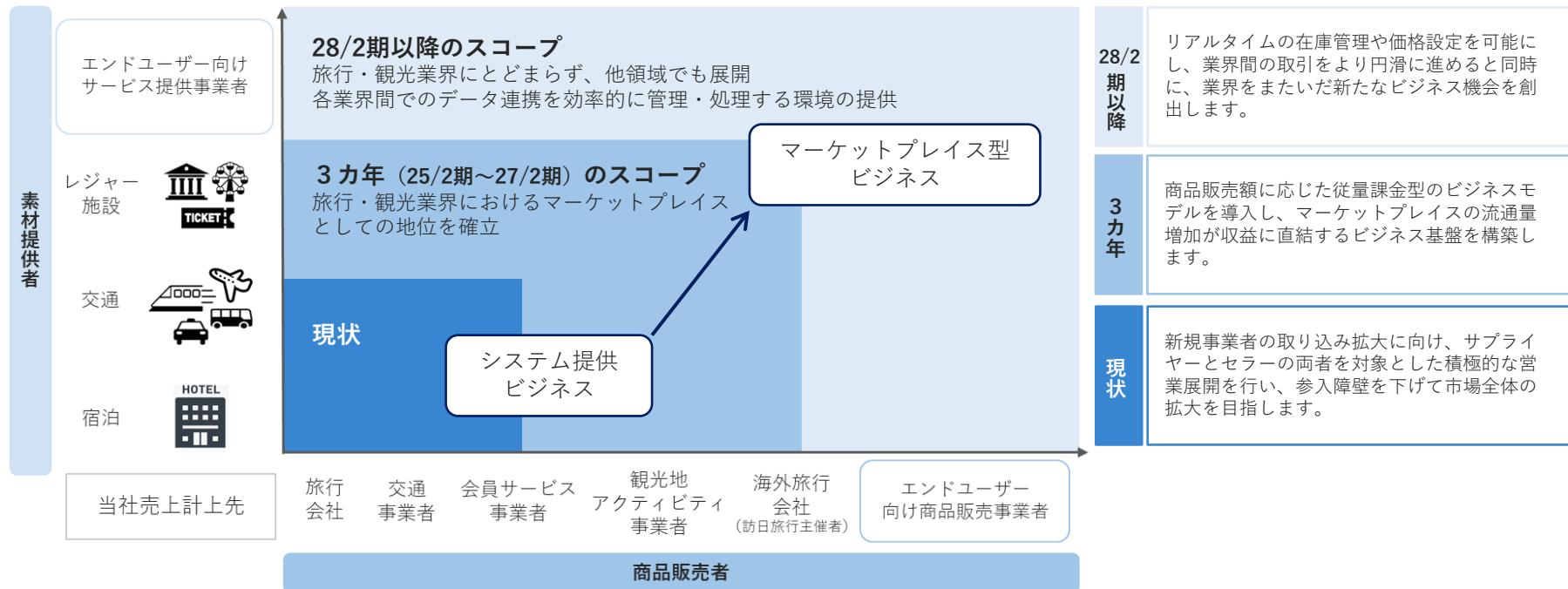
月額収益の比率が高まる方向へとモードチェンジ中



月額収益の売上高に占める比率は約46%。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、当社が目指すストック型収益モデルへの移行が進んでいます。

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



02. 第3四半期決算概要



収益構造の転換を進め、成長に向けた先行的取り組みを実施

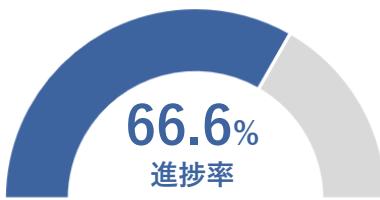
売上高

2025/2期 第3四半期累計

1,647百万円

**1,659** 百万円

前年同期比 +0.7%



営業利益

2025/2期 第3四半期累計

134百万円

**50** 百万円

前年同期比 △62.6%



2026/2期 第3四半期ハイライト

有力案件の具体化

複数の大型案件において、要件定義プロセスが完了。一方、下期に設計・開発フェーズの受注を見込んでいた新規大型案件については、要件定義フェーズは完了しているものの、当第3四半期においても設計・開発フェーズの受注には至らず。

ストック型収益への構造転換

受注タイミングによる変動性が高いソリューション型とSaaS型の初期開発収益の減少を、「SaaS型月額収益」が補う構造。今後も引き続き安定性の高い月額収益を積み上げることにより、経営基盤の強化につなげる（第3四半期累計における売上高に占める月額収益の比率は約55%）。

持続的成長のための「攻め」の開発推進

複数の大型案件をはじめとする将来的な需要拡大を見据え、プロダクトの機能強化及び品質向上にリソースを先行的に投下。

業績ハイライト (P/L)

収益源となるSaaS型月額収益が前年同期比30.0%増と伸長し、ビジネスモデルの構造転換が着実に進んでいます。売上高は一部大型案件の受注時期の延伸により微増に留まりましたが、設計・開発フェーズの受注に向けた先行的な取り組みを継続しています。営業利益については、成長戦略に基づく開発態勢の強化及びプロダクトの価値向上を目的とした先行投資を機動的に実施したことにより、前年同期を下回る結果となりました。

(単位：百万円)	2025/2期 3Q累計	2026/2期		
		3Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	1,647	1,659	11	0.7%
ソリューション型	639	600	△38	△6.1%
初期	280	253	△27	△9.6%
月額	358	346	△11	△3.3%
SaaS型	1,008	1,059	50	5.0%
初期	574	495	△79	△13.8%
月額	433	563	130	30.0%
売上総利益	876	801	△74	△8.5%
売上総利益率	53.2%	48.3%	△4.9%	-
営業利益	134	50	△83	△62.6%
営業利益率	8.1%	3.0%	△5.1%	-
経常利益	130	51	△78	△60.2%
経常利益率	7.9%	3.1%	△4.8%	-
当期純利益	92	31	△61	△65.8%
当期純利益率	5.6%	1.9%	△3.7%	-

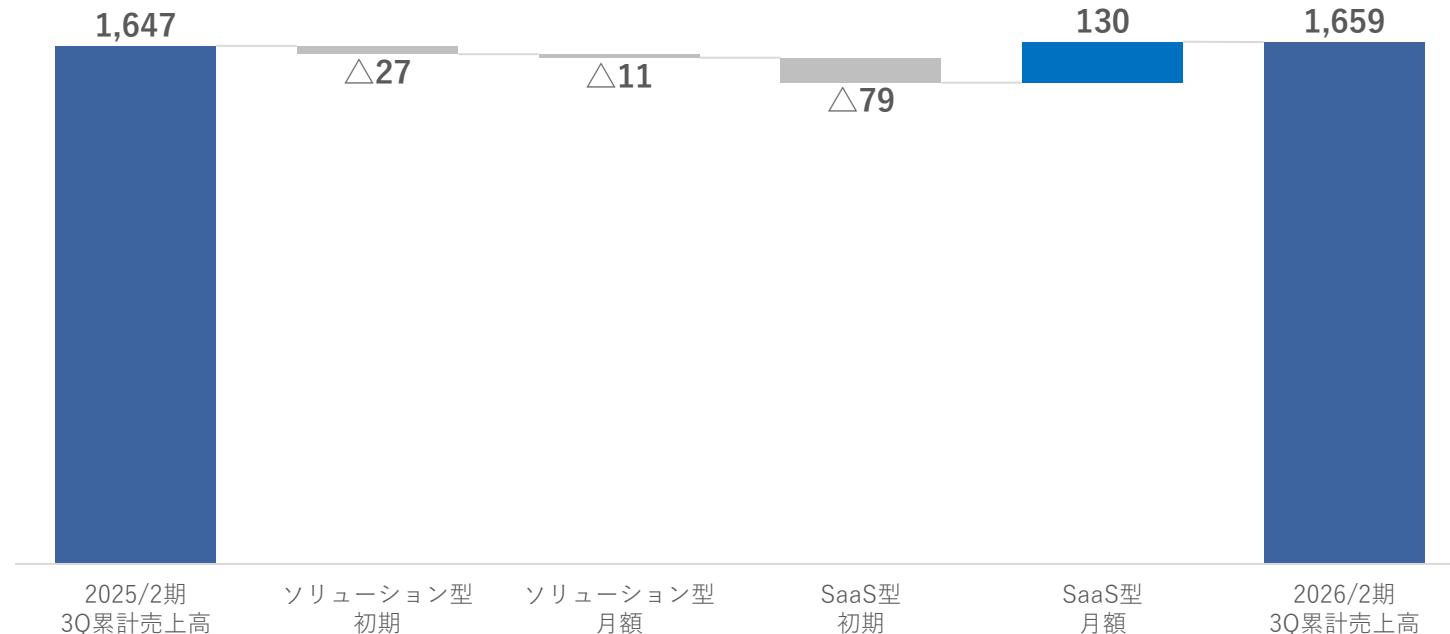
(注) 月額は保守運用・ライセンス・サービス利用料・解約料などを含みます。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

売上高実績 増減要因分析

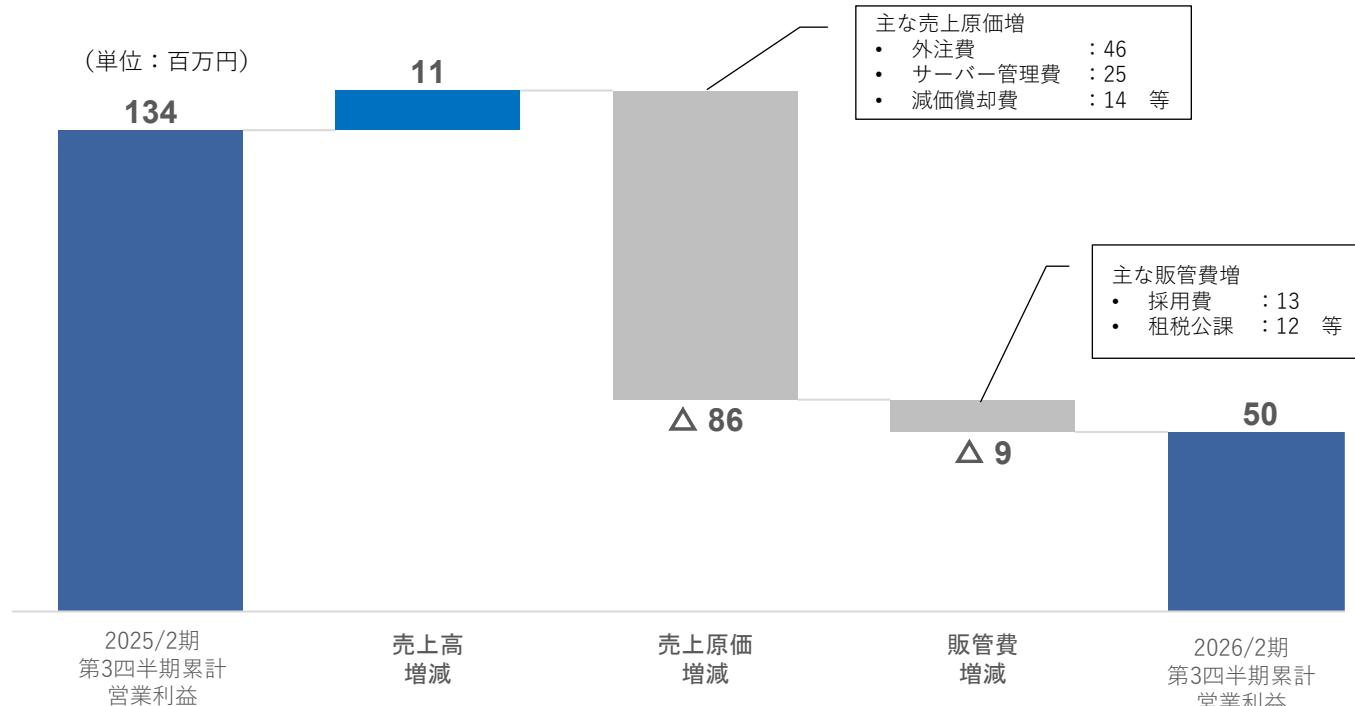
SaaS型月額収益が前年比30%増と伸長し、収益構造の転換が着実に進展しています。初期開発収益は一部大型案件の受注時期の延伸により売上計上が後倒しとなりましたが、これらは今期末から次年度以降にかけて順次本格的な設計・開発フェーズが開始される見込みです。

(単位：百万円)



営業利益実績 増減要因分析

第3四半期累計の営業利益は、中長期的な収益基盤の拡大に向けたプロダクト開発等の先行的な取り組みや、第2四半期にリリースした大型案件のリリース後の動作検証作業及び安定稼働のための品質改善にかかる一時的なコスト増を、外注費等として計上したため、昨年比で減益となりました。



(注) グレーで示した棒グラフには、営業利益の増減に影響する主要な要因（前年実績との差分）を注釈として記載しています。

貸借対照表 (B/S)

純資産合計は1,970百万円となり、自己資本比率は90.0%と高い水準を維持しております。契約資産の減少は、案件のリリースに伴い、売掛金等に振り替えられたことに起因します。契約資産は、当社においては主に工事進行基準により認識した売上のうち、請求手続きが完了していない部分を指します。

(単位：百万円)	2025/2期 期末	2026/2期		
		3Q 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
流動資産	1,813	1,750	△ 63	△3.5%
(現金及び預金)	1,230	1,226	△ 3	△0.3%
(売掛金)	292	314	21	7.2%
(契約資産)	242	163	△ 79	△32.7%
(その他)	48	46	△ 1	△4.2%
固定資産合計	377	438	60	16.1%
資産合計	2,191	2,188	△ 2	△0.1%
流動負債合計	252	218	△ 34	△13.7%
負債合計	252	218	△ 34	△13.7%
純資産合計	1,939	1,970	31	1.6%
負債純資産合計	2,191	2,188	△ 2	△0.1%

2026年2月期の業績予想

下期に設計・開発フェーズの着手を見込んでいた新規大型案件は第4四半期中の受注を見込んでおり、当期中の見込み案件、新規大型案件の受注時期及び収益認識時期、開発体制拡充に伴う費用の先行計上の状況等を踏まえ精査した結果、売上高及び営業利益ともに前回公表の業績予想から修正の必要ないと判断し、通期業績予想は据え置いています。

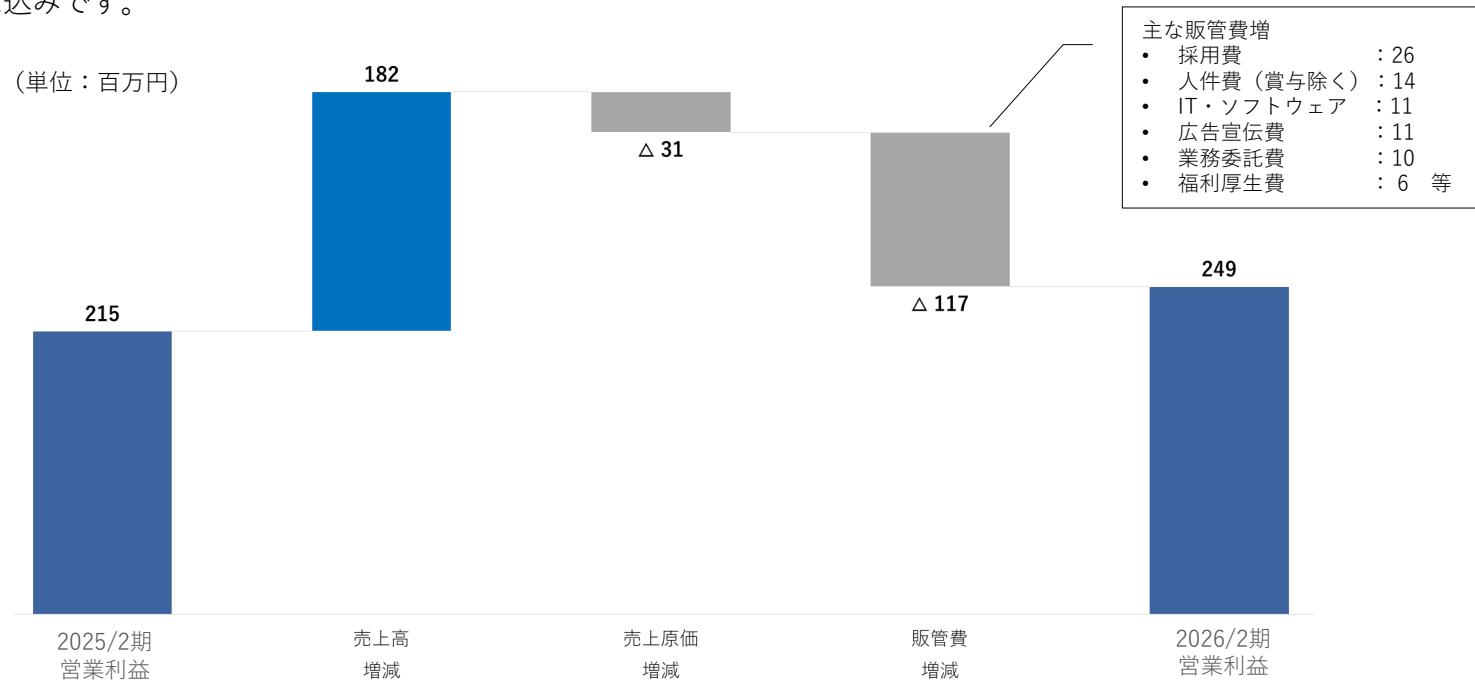
(単位：百万円)	2025/2期	2026/2期		
		業績予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	2,310	2,492	182	7.9%
ソリューション型	841	726	△115	△13.7%
初期	366	288	△77	△21.3%
月額	474	437	△37	△7.9%
SaaS型	1,468	1,766	297	20.3%
初期	868	998	129	14.9%
月額	600	768	168	28.0%
売上総利益	1,234	1,386	151	12.3%
売上総利益率	53.5%	55.6%	2.2%	-
営業利益	215	249	34	15.9%
営業利益率	9.3%	10.0%	0.7%	-
経常利益	198	249	51	25.8%
経常利益率	8.6%	10.0%	1.4%	-
当期純利益	131	171	40	30.5%
当期純利益率	5.7%	6.9%	1.2%	-

(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.

営業利益見通し 増減要因分析

第3四半期までの進捗は期初計画に及ばないものの、下期に設計・開発フェーズの着手を見込んでいた新規大型案件を第4四半期に受注する見込みであることから、通期業績予想水準の達成を見込んでいます。前期比では、売上拡大に伴い売上原価及び販管費（採用・システム投資等）が増加したものの、増収効果がそれを上回り増益を確保する見込みです。



03. ビジネス概況・トピックス

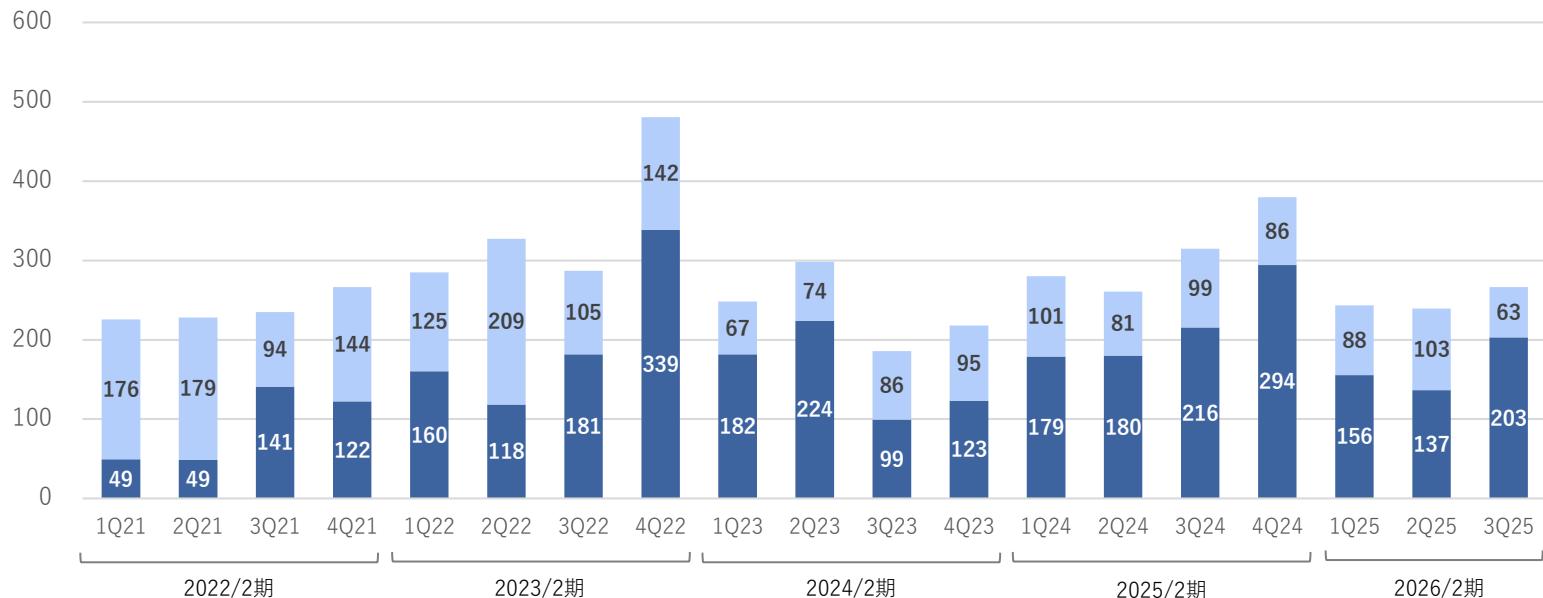


初期開発収益 売上高の推移

当社では、ソリューション型・SaaS型双方において、サービス稼働に至るまでの開発プロセスに応じて初期開発収益を段階的に認識し、売上計上しています。初期開発収益はプロジェクトの受注状況や進捗に応じて四半期ごとに変動し、本四半期までの累計は、ソリューション型が253百万円（前年同期比90.4%）、SaaS型が495百万円（前年同期比86.2%）となりました。

（単位：百万円）

■ SaaS型 ■ ソリューション型



事業環境や需要動向に変化なく、開発需要は堅調

ソリューション型

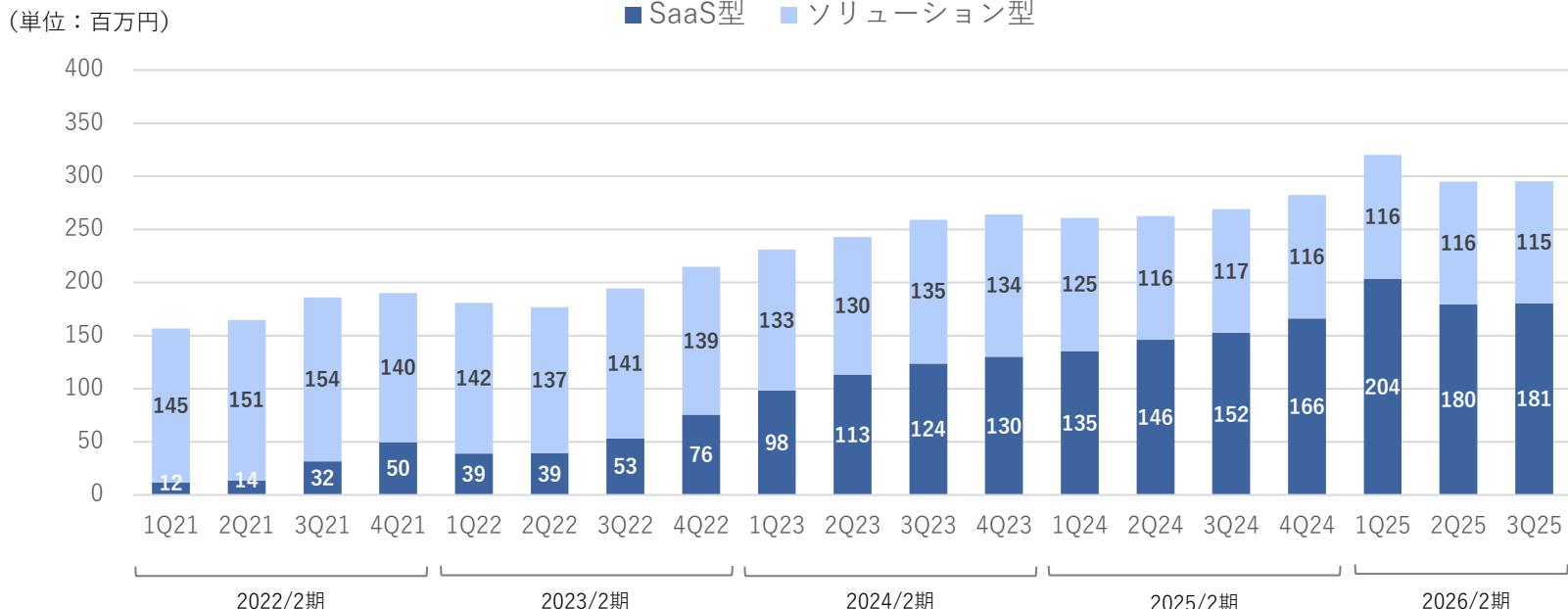
- 顧客事業の売上拡大を背景に、IT投資に対する積極姿勢が強まり、さらなる成長を見据えた検索領域の追加開発の商談が増加。
- 取扱商品数・データ量の増大に対応するため、検索処理やバッチ処理の高速化・構成見直しを中心とした継続的な開発が進展。
- 新規顧客獲得に向けては、検索・データ活用を起点としたデジタルトランスフォーメーション（DX）の切り口で、業務効率化や売上拡大を支える全体構想型の提案を推進。
- ベクトル検索や開発プロセスの効率化などAIを活用した新たな基盤技術の研究開発にも注力。

SaaS型

- 大手旅行会社を中心に、基幹システム刷新ニーズを背景としたSaaS型サービスの再評価・対応検討が進展し、要件整理・構想検討の動きが活発化。
- これまで取引実績が無かった新規顧客においても、webコネクト導入を前提としたプロジェクトの要件定義が順次開始されるなど、SaaS型サービスに対する新たな需要が顕在化。
- 一方、当四半期に受注を見込んでいた新規大型案件については、顧客側の設計・開発フェーズの発注に向けたプロセスが引き続き進行しており、受注は第4四半期にずれ込む見通し。受注後の迅速かつ確実な業務遂行に向けて先行的な取り組みに着手。

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。本四半期までの月額収益の累計は、ソリューション型が346百万円（前年同期比96.7%）、SaaS型が563百万円（前年同期比130.0%）となりました。



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

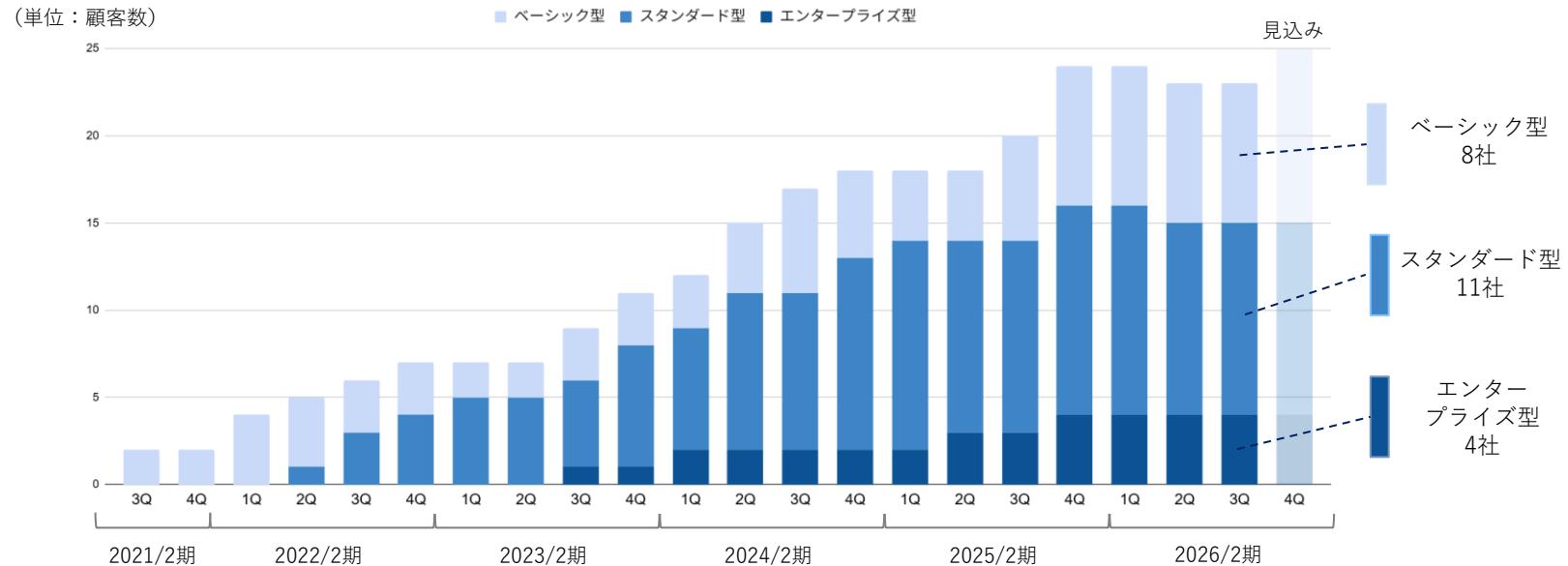
- 初期開発後も、継続的な改善や運用品質の担保を前提とした関係性が重視され、長期的な取引継続につながる構造が定着。
- この結果、月額型収益を基盤としつつ、追加機能開発や性能改善といった継続的な開発案件が派生するなど、安定収益と開発収益が連動する案件構造を形成。
- 当四半期においては、顧客数に大きな変動はなく、運用保守及び使用許諾に係る月額収益は安定的に推移。
- 安定稼働を前提とした運用・保守に加え、一部の大手顧客ではSaaS型サービスを併用した運用も進み、サービス提供形態の多様化が進展。

SaaS型

- 初期導入後も、安定稼働・監視・障害対応を含む運用品質を前提とした関係性が重視され、月額型の運用・保守を基盤に、継続的な改善や追加開発へとつながる長期的な取引構造が定着。
- 当四半期においては、フルスペック型のシステム基盤を提供するエンタープライズ顧客を中心に、運用品質を重視した関係強化が進展。安定稼働や即応性に対する要求水準が一段と高まり、監視・運用体制の高度化が進行。
- 繁忙期や一斉発売を見据えた負荷の軽減及び分散・性能・監視への関心が高まり、月額型での保守・運用高度化が安定収益の基盤として作用。

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3四半期における顧客数の増減はありませんが、既存顧客の機能追加や、月額収益の計上開始に先立つ新規顧客の要件定義・設計・開発プロセスが進行しています。

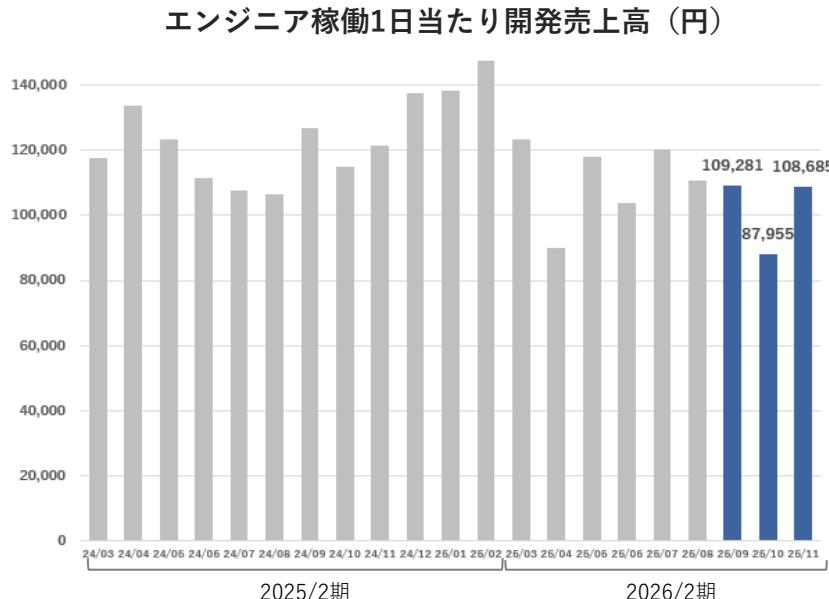


(注1) 「webコネクト顧客数」は各期に月額収益が計上された顧客となります。

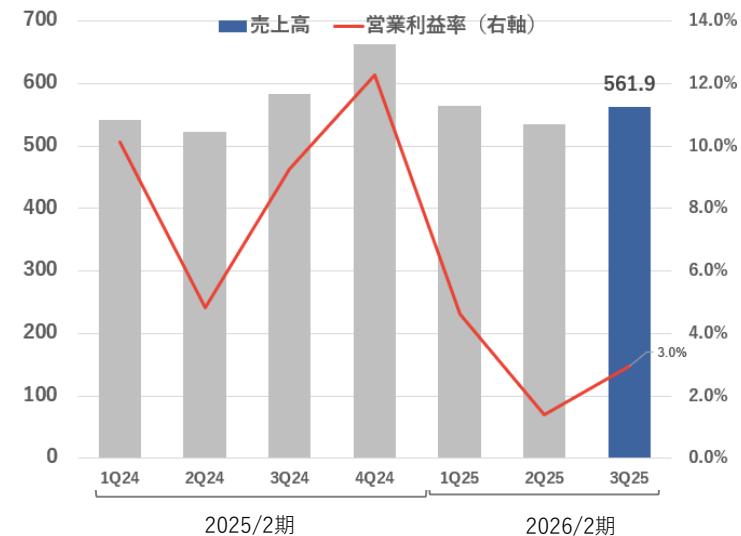
(注2) 顧客区分は「エンタープライズ型」が月額収益300万円超、「スタンダード型」は月額収益100～300万円、「ベーシック型」は月額収益100万円未満として、契約済み顧客から得られる月額収益に応じて分類しています。

KPI② エンジニア稼働1日当たり売上高

エンジニア稼働一人あたり売上高は、売上を生む業務にエンジニアを適切に投入できているかを図る指標として重視しています。前期と比較すると数値が低下傾向にあります。これはプロダクト強化、品質向上及び先行的取り組みを目的とした業務にエンジニアのリソースを投入したことによる影響です。



四半期売上高及び営業利益率（百万円、%）



(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。

トピック① 営業に関する取り組み(1) 「webコネクト新機能」

小田急トラベルへ提供開始 “お得さ”の可視化を実現



フォルシアwebコネクト
新機能「横断比較ガジェット」を小田急電鉄が運営する
旅行予約サイト「小田急トラベル」へ提供開始

～宿泊施設+ロマンスカー、セット型商品のお得さ・手軽さを訴求～

・小田急電鉄株式会社：

https://www.odakyu.jp/company_information/

・関連リリース（当社HP）：

[https://www.forcia.com/news/2025/09/18\(01\).html](https://www.forcia.com/news/2025/09/18(01).html)

新機能「横断比較ガジェット」とは

- 宿泊施設の検索結果画面上で、「宿泊単体」と「ロマンスカーセットプラン」の料金を並列表示。検索条件を維持したまま、直感的な比較を可能にしました。



料金	宿泊単体	ロマンスカーセットプラン
季の湯・月花	23,000円～51,820円	23,000円～51,820円
和洋室 露天風呂・シャワールーム・トイレ付 (3名定員・禁煙)	25,720円～41,720円	25,720円～41,720円
洋室 シャワールーム・トイレ付 (3名定員・禁煙)	26,720円～35,720円	26,720円～35,720円
洋室 シャワールーム・トイレ付 (3名定員・禁煙)	23,820円～39,820円	23,820円～39,820円
洋室 シャワールーム・トイレ付 (3名定員・禁煙)	23,820円～41,820円	23,820円～41,820円
洋室 シャワールーム・トイレ付 (3名定員・禁煙)	24,820円～33,820円	24,820円～33,820円
洋室 シャワールーム・トイレ付 (3名定員・禁煙)	23,000円～34,000円	23,000円～34,000円
洋室 シャワールーム・トイレ付 (3名定員・禁煙)	25,000円～34,000円	25,000円～34,000円

表示例：小田急トラベル 箱根で人気の宿 おすすめランキングTOP10

<https://www.odakyu-travel.co.jp/special/search/ranking.html>

トピック② 営業に関する取り組み(2) 「EXPO出展」

旅行関連の大規模展覧会に出展

～「旅行業の進化と連携」を提言～



フォルシア、ツーリズムEXPOジャパンでセミナー開催「旅行業の進化と連携 一体験・宿泊・移動、サービスを編み上げる新しいモデルー」
～航空・旅行アナリスト鳥海高太朗氏を迎えてディスカッション～



・ツーリズムEXPOジャパン2025 :

<https://www.t-expo.jp/>

・関連リリース（当社HP）：

<https://www.forcia.com/news/2025/09/05.html>

・CEATEC2025 :

<https://www.ceatec.com/ja/>

・関連リリース（当社HP）：

<https://www.forcia.com/news/2025/10/09.html>

「ツーリズムEXPOジャパン2025」開催概要

- 世界中の国・地域、日本全国の観光地が集結し、新たな観光の形を発信する本イベントへブースを出展。「旅行業の進化と連携」をテーマに、航空・旅行アナリスト鳥海高太朗氏を迎えたトークセッションを実施しました。
- 開催日：2025年9月25日（木）
- 場所：Aichi Sky Expo（愛知県国際展示場）

「CEATEC2025」開催概要

- アジア最大級の規模を誇る最先端技術の総合展示会。「Innovation for All」をテーマに掲げる本イベントへブース出展し、当社の技術力を広く発信しました。
- 開催日：2025年10月14日（火）～10月17日（金）
- 場所：幕張メッセ

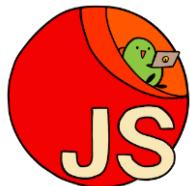
トピック③ イベント協賛に関する取り組み

PostgreSQLなど当社事業と親和性の高い技術を支援

JSConf JP 2025

JavaScriptの知見共有

- 日本最大級のJavaScriptカンファレンス。フロントエンド技術の知見共有と、国内外のエンジニアとの交流・コミュニティ発展を後押ししました。
- 開催日：2025年11月16日（日）
- 場所：グラントウキヨウサウスタワー



- 関連リリース（当社HP）：
[https://www.forcia.com/news/2025/09/18\(02\).html](https://www.forcia.com/news/2025/09/18(02).html)

PostgreSQL Conference Japan 2025

データベース技術の発展を支援

- 日本最大のPostgreSQLユーザーイベント。当社プロダクトの中核データベースとして利用する技術の発展とコミュニティ活性化を支援しました。
- 開催日：2025年11月21日（金）
- 場所：AP日本橋



- 関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2025/11/20.html>

TSKaigi Hokuriku 2025

TypeScriptコミュニティに協賛

- 北陸で開催されたTypeScriptコミュニティのカンファレンス。地域に根ざした技術コミュニティの学びと交流の場作りに協賛しました。
- 開催日：2025年11月23日（日）
- 場所：ホテル金沢



- 関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2025/10/28.html>

トピック④ 採用に関する取り組み

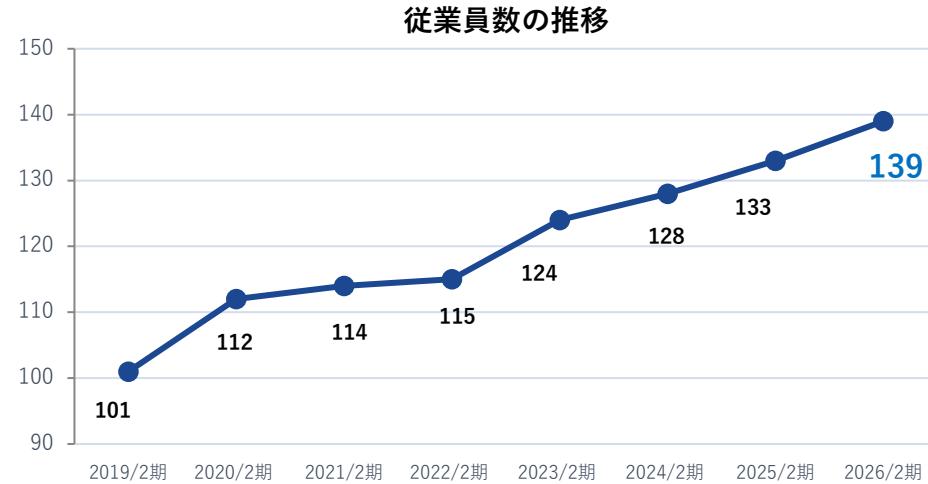
キャリア・新卒ともにエンジニア採用数が倍増

- 昨年12月の上場や技術カンファレンスへの協賛等による知名度向上が奏功し、優秀な専門人材の確保は順調に進んでいます。第3四半期の時点でエンジニアのキャリア採用は8名と前年度から大きく伸長しています。
- 新卒社員(2026年4月入社)においても、現時点では6名のエンジニア採用を予定しており、次世代を担う優秀な人材の獲得に成功しています。

技術広報を起點とした採用競争力の強化

- 優秀な専門人材の確保に向けて、オウンドメディア「FORCIA Tech Blog」での発信を強化しました。技術広報の取り組みが、当社の認知拡大だけでなく、「ブログを読んでフォルシアに興味を持った」という応募者数の増加に寄与し、採用競争力の強化につながっています。

- オウンドメディア「FORCIA Tech Blog」：
https://zenn.dev/p/forcia_tech



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 (25年12月時点)	-
新卒	7名	6名	6名	3名	6名 (4月入社予定)

トピック⑤ AIに関する取り組み

「Claude Code」活用で生産性向上

AIエージェント「Claude Code」とは

- 「Claude Code」とはコード生成からファイル編集、テスト実行、Git操作までを自律的に行う次世代のコーディング支援AIエージェントです。エンジニアの開発プロセスを支援しています。

生産性向上の社内事例

- 社内横断組織「AIエージェントTF（タスクフォース）」主導のもと、47名のエンジニアが業務利用を開始しています。
- 既存システムの移行プロジェクトでは、コーディング作業の8割をAIが担うなど、実装工数の大幅な削減を実現しています。

・AIエージェント「Claude Code」：
<https://claude.com/product/claude-code>

・AIエージェントTFについて(当社ブログ)：
https://zenn.dev/forcia_tech/articles/20250530_miyamoto_ai

小豆島で観光DXの実証実験を開始

オーバーツーリズム対策の実証実験概要

- 観光庁「持続可能な観光推進事業」に採択され、小豆島観光協会と連携して実証実験を2025年10月から開始しました。人気スポットにAIカメラを設置し、人流データの取得・解析を行っています。

今後に向けた取り組み

- 実証実験で取得したデータを基に、AI解析を踏まえた混雑分析データと潮位などの環境情報を組み合わせ、混雑状況をリアルタイムで可視化・予測。観光客へ発信することで「時期・時間の分散」を促し、オーバーツーリズムの解消と観光満足度の両立を目指しています。

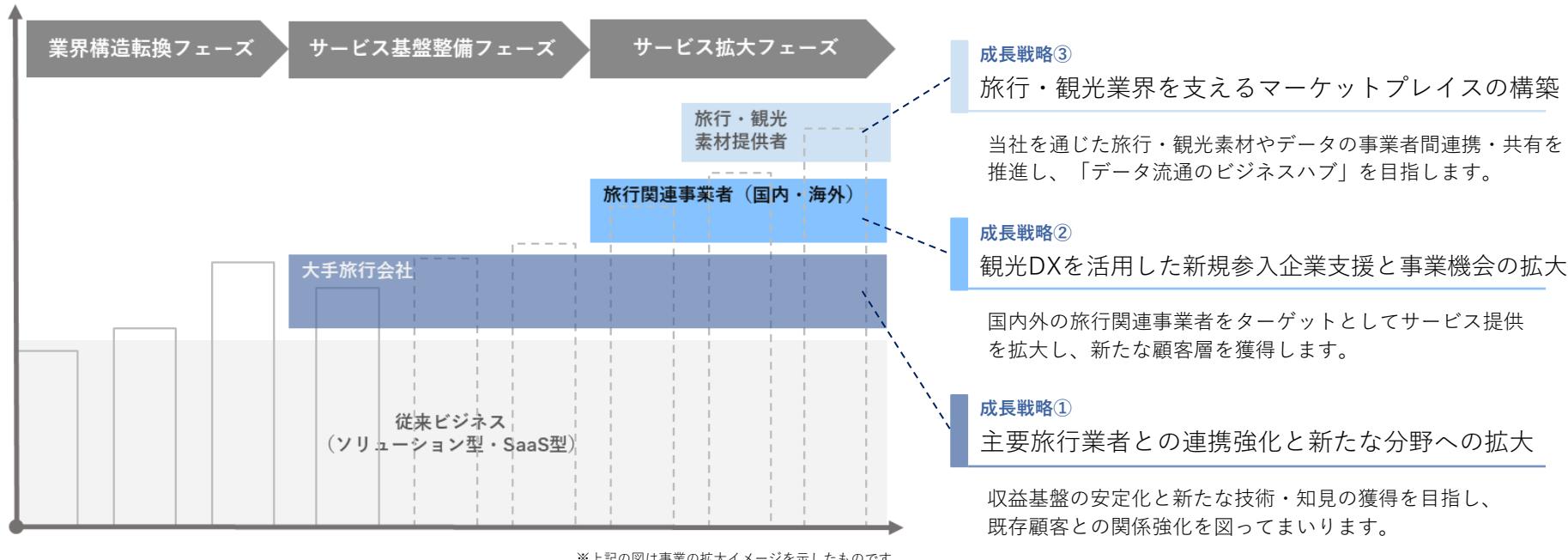
・小豆島観光協会：
<https://shodoshima.or.jp/>

・関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2025/11/14.html>

04. 成長戦略及び、本四半期までの進捗



システム提供ビジネスからマーケットプレイスへ

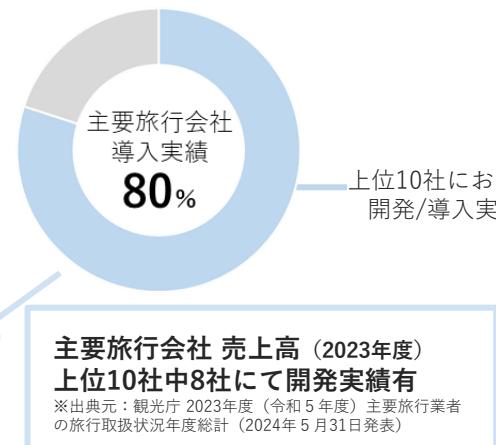


成長戦略① 主要旅行業者との連携強化と新たな分野への拡大

基幹システム全体の機能強化に対応

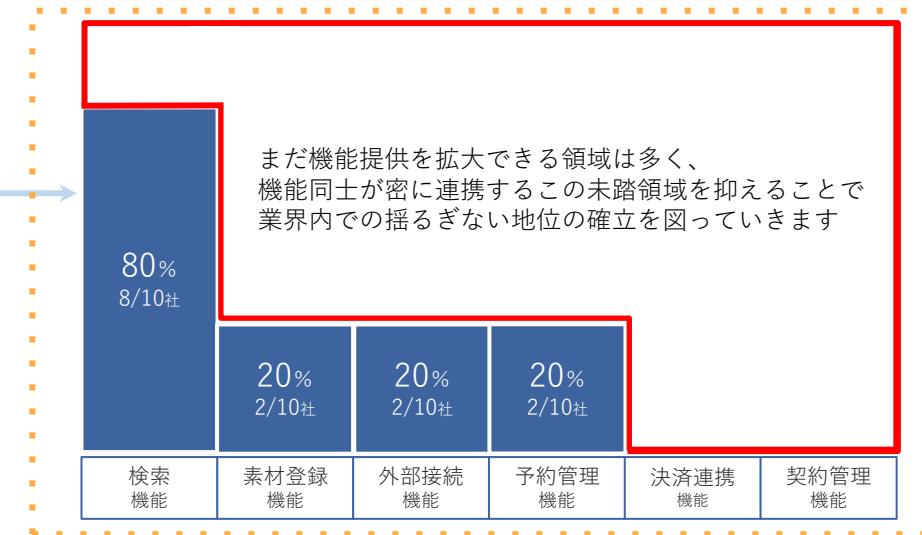
Target

日本国内の旅行会社



Action

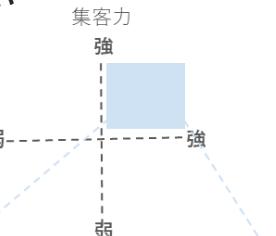
主要旅行会社上位10社中8社へのシステム提供実績を活かし、機能提供領域をさらに広げ、業界内での揺るぎない地位の確立へ



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

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



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

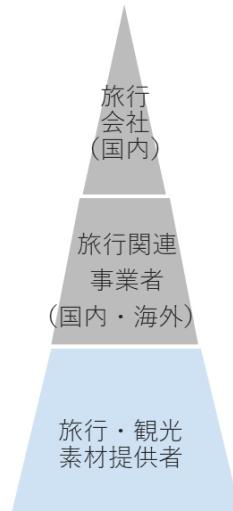
観光MaaSに必要な各要素を包括的にサポート
オンライン上での商品登録から決済までを一元管理。
成長市場である国内旅行・観光市場への迅速な参入を可能にし、
事業者のビジネス拡大を支援します。

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

業界をつなぐ n 対 n のビジネスへ

Target

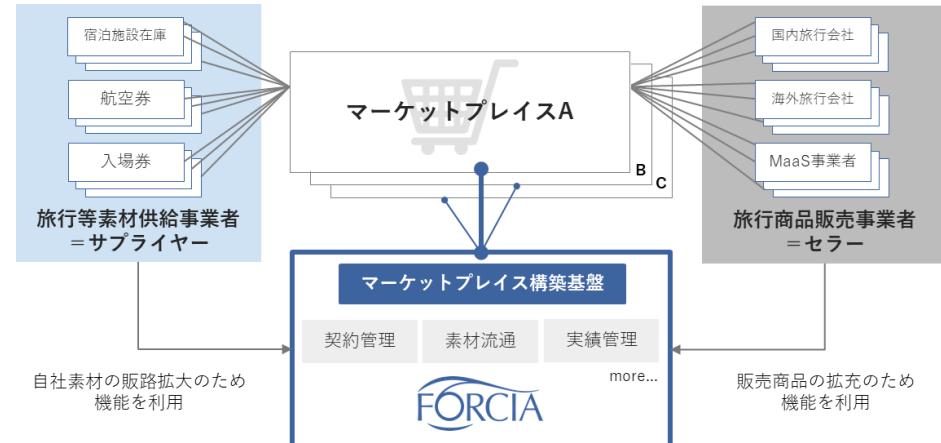
旅行・観光を形成する要素である
宿泊や観光施設等の素材提供者



- ・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



第3四半期までの進捗

成長戦略 ①

基幹システム領域での展開拡大と次フェーズ案件への移行準備

- 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のプロダクト開発が継続的に進行。
- 既存顧客における利用領域の拡大や、基幹システム刷新を見据えた複数領域での要件整理が進展し、設計・開発フェーズへの移行に向けた準備が進行中です。

成長戦略 ②

共同利用型SaaSの開発進展と横展開を見据えた提案活動の開始

- 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」開発が進行中。会員サービス事業者を想定した共通仕様検討を進めるとともに複数社への横展開を視野に入れた提案活動を開始。
- 今後に向けては、プリセールス及びオンボーディングの効率化を進めることで、非旅行事業者や新規参入企業に対する導入ハードルを下げ、SaaS型ビジネスとしてのスケーラビリティ向上を図ります。

成長戦略 ③

観光素材チャネルマネージャー機能の商用利用に向けた最終準備

- フェーズ1として登録型の着地素材（旅行先での体験型の観光素材）を対象としたチャネルマネージャー機能（販売先制御機能）の開発が進行中。
- 第4四半期に予定している商用利用に向けて、運用マニュアルや販促体制の整備を進める計画です。

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自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