



2025年10月16日

各 位

会 社 名 フォルシア株式会社

代表者名 代表取締役社長 屋代 浩子

(コード番号：304A 東証グロース市場)

問合せ先 経営企画室 洲巻 圭介

(TEL 03-6457-4294)

(訂正)「2026年2月期 第2四半期(中間期)決算説明資料」の一部訂正について

2025年10月15日に発表いたしました「2026年2月期 第2四半期(中間期)決算説明資料」の記載内容につきまして、一部訂正すべき事項がありましたので、下記の通りお知らせいたします。

なお、本訂正は定量データの一部修正によるものであり、本資料における定性的な説明及び業績予想等に変更はございません。

記

1. 訂正の理由

「2026年2月期 第2四半期(中間期)決算説明資料」において、数値及び、グラフ表記の一部に誤りがあることが判明いたしましたので、訂正を行うものです。

2. 訂正の内容

当該資料の15ページ「当社のビジネスモデル」に掲載した「初期開発収益・月額収益ブレイクダウン」において、2025/2月期における「月額収益」「初期開発収益」「月額収益比率」数値及び、グラフ上の表現に誤りがありました。詳細は別紙をご参照ください。訂正箇所には赤枠を付して表記しております。

また、訂正後の「2026年2月期 第2四半期(中間期)決算説明資料」全文を本書に添付しております。

以 上

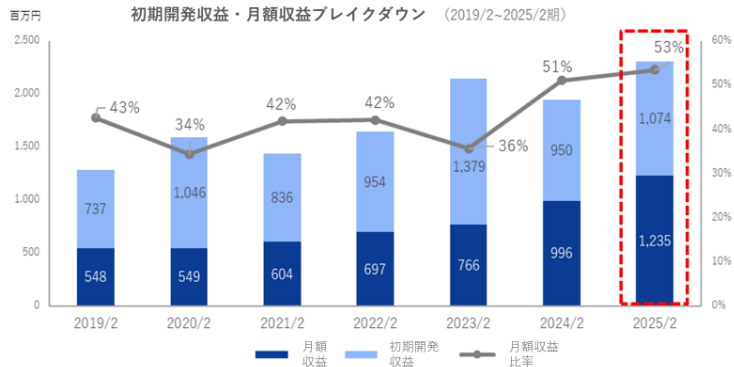
【訂正前】

01. 事業概要

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53%。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。

1

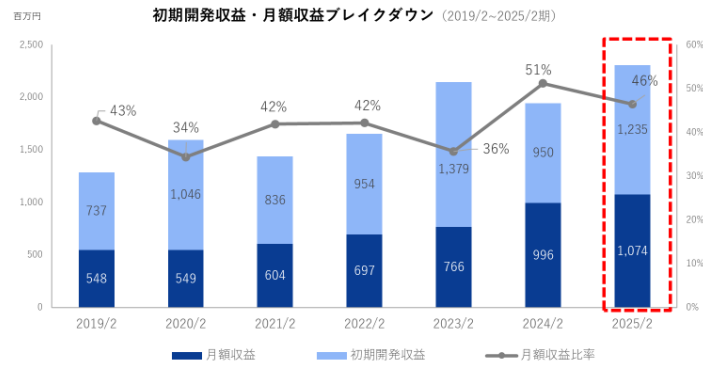
【訂正後】

01. 事業概要

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。

0

2026年2月期 第2四半期(中間期) 決算説明資料

2025年10月15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. 2026年2月期 第2四半期(中間期)決算概要
- 03. 成長戦略とその具体的な事業面での進捗
- 04. Appendix (第2四半期トピックス)

01. 事業概要



「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

2025/10/01現在

139名

純資産額

2026/2月期 第2Q

1,960

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

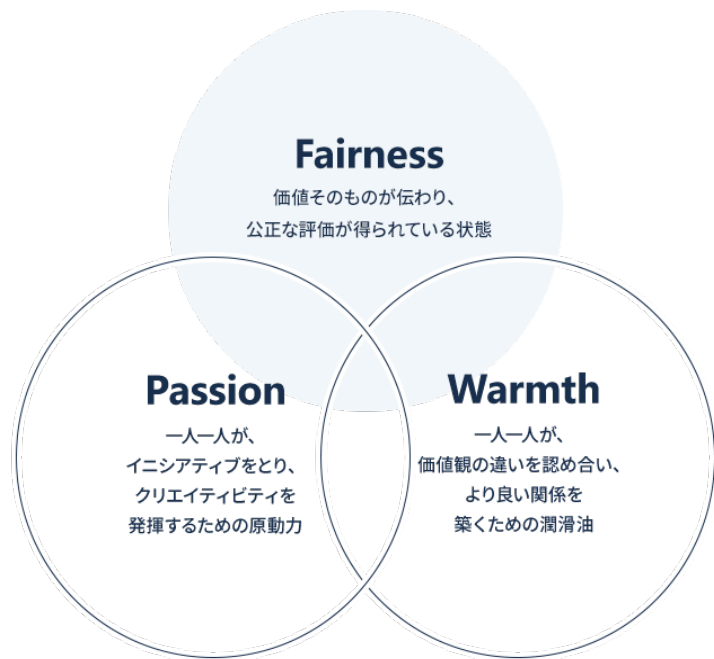
1987年 東京大学理学部情報科学科卒業後、野村證券(株)に入社。
MIT (Massachusetts Institute of Technology) にてMBAを取得。モルガン・スタンレー証券会社（現モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社）にてデリバティブのストラクチャリングに携わり、2001年、フォルシア(株)を起業。

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

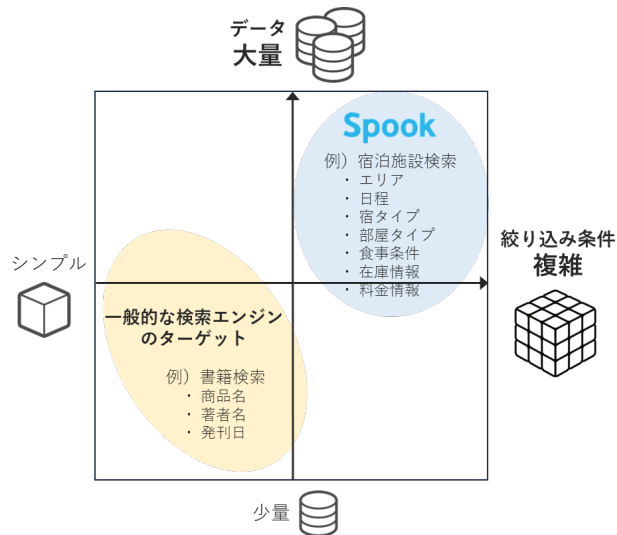


当社は、フェアネスを追求する企業として、インターネット上に存在する有益な情報を円滑に流通させることを使命としています。これにより、商品やビジネスの本質的な価値を正確に伝え、ユーザーが自信を持って意思決定できる「フェアな世界」の実現を目指しています。

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。

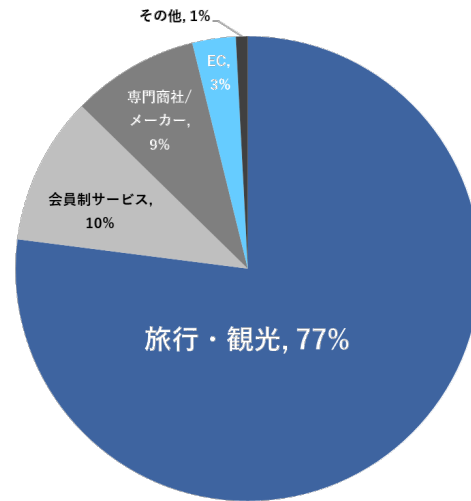
当社提供サービス

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 (2025/2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。

01. 事業概要

当社提供サービス



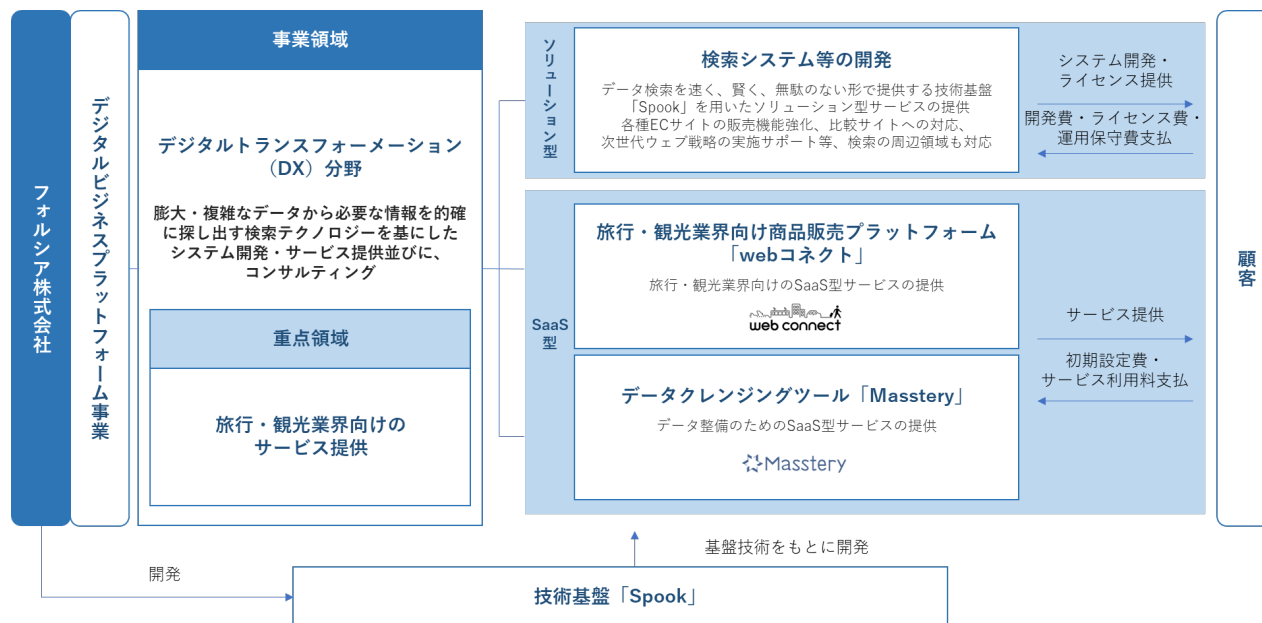
EX旅先予約・EX旅パック (JR東海運営サービス)

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)

事業系統図

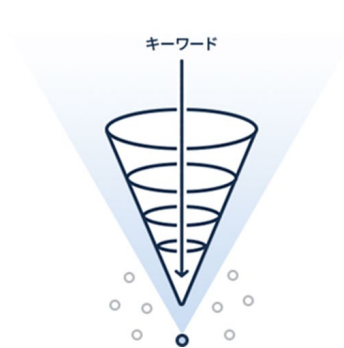
旅行・観光業界向けのサービス提供を中心とした デジタルビジネスプラットフォーム事業を推進



ソリューション型

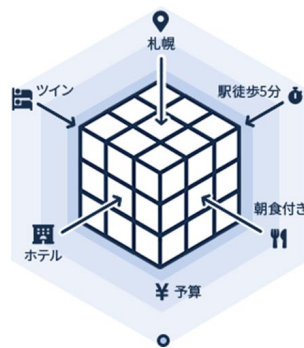
「検索」への個別課題に対応 顧客ごとにカスタマイズしたシステム提供

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。

01. 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

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イアウト）

検索条件が変わったことで予約できる施設がある

389シリーズが展開します

389シリーズが展開します

389シリーズが展開します

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。

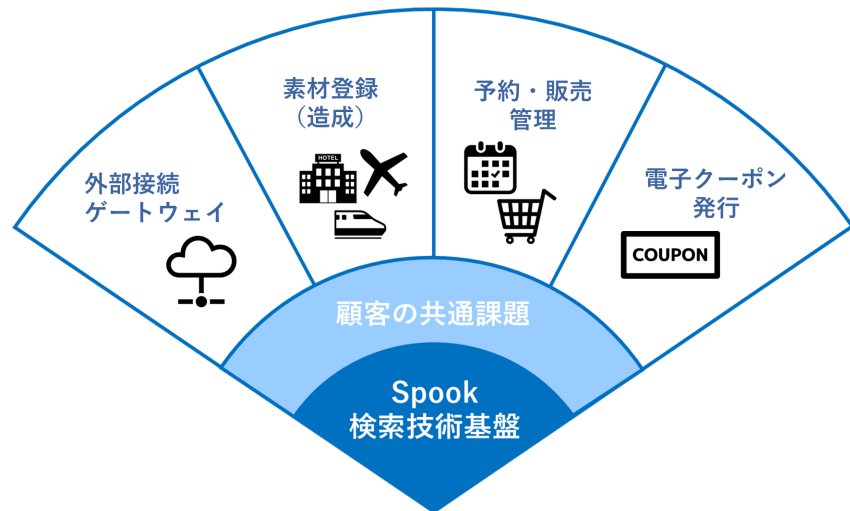
細やかな仕様・規格での絞り込み検索

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））](#)

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



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。

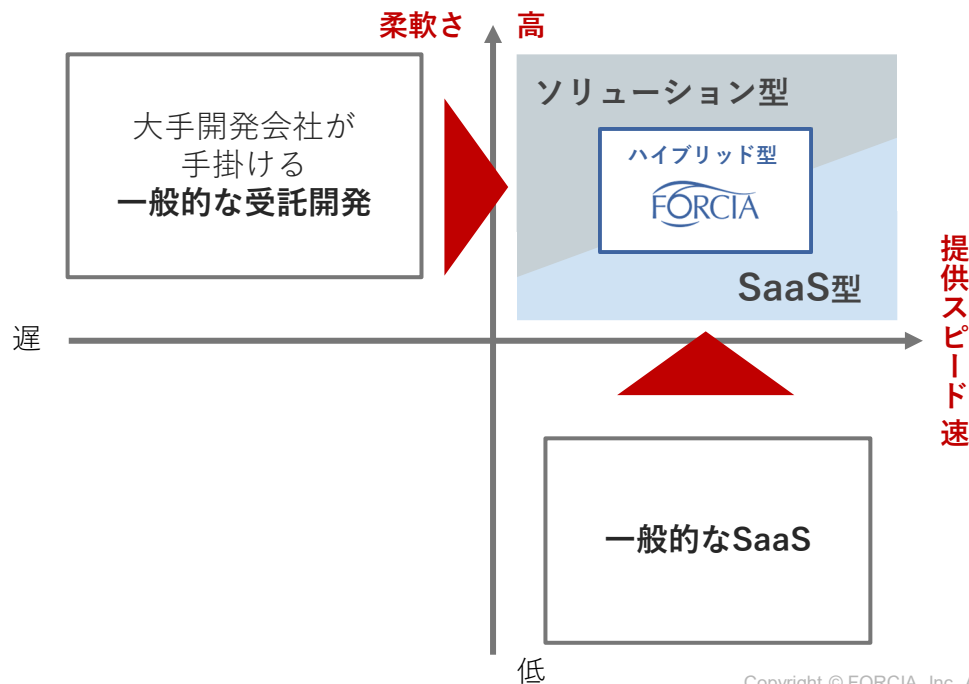
※「箱根旅行の予約システム」ダイナミックパッケージ画面イメージ
(弊社プレスリリース「フォルシアwebコネクト、5月15日より小田急電鉄にサービス提供開始
～小田急ロマンスカーを使った箱根の旅をシームレスに～」(2023年5月9日))

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、センリン「STLOCAL」の電子チケットシステム基盤を構築～
MaaSアプリ上で着地教材のチケット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

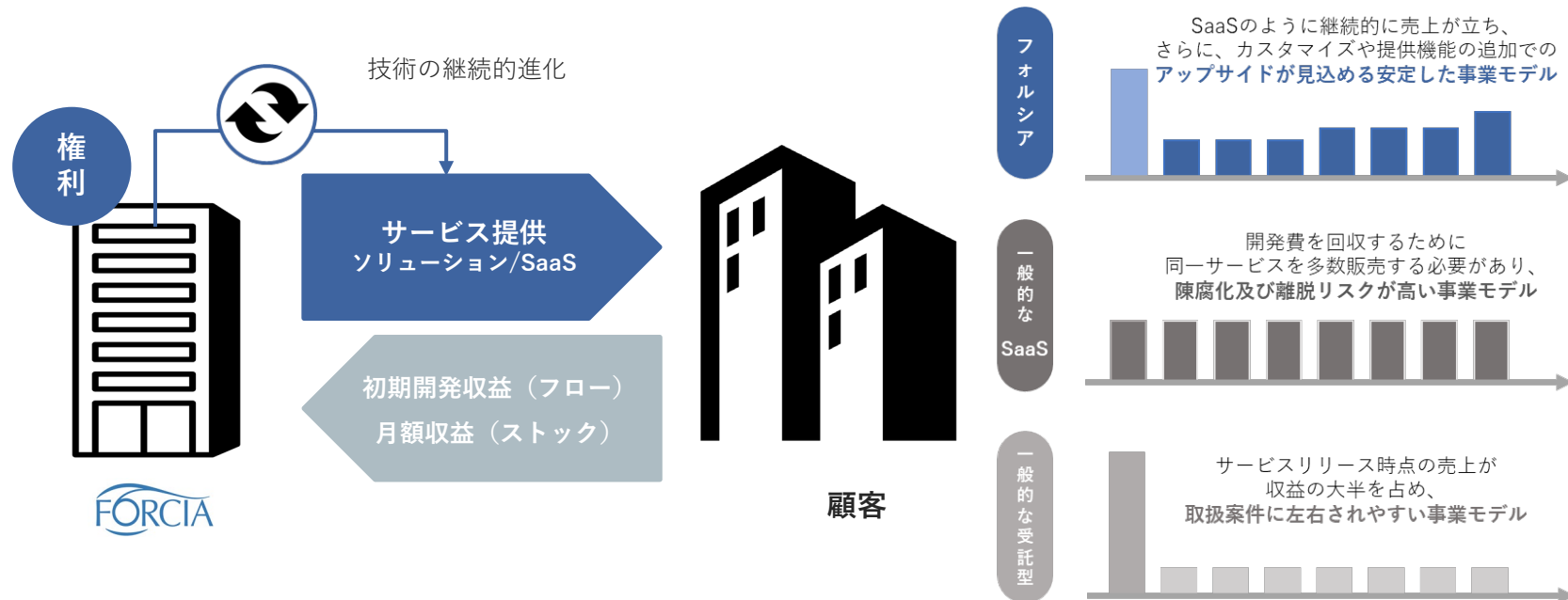
従来のシステム開発（一般的な受託開発）と一般的なSaaSの
中間領域にある独自のポジショニングでビジネスを展開

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。

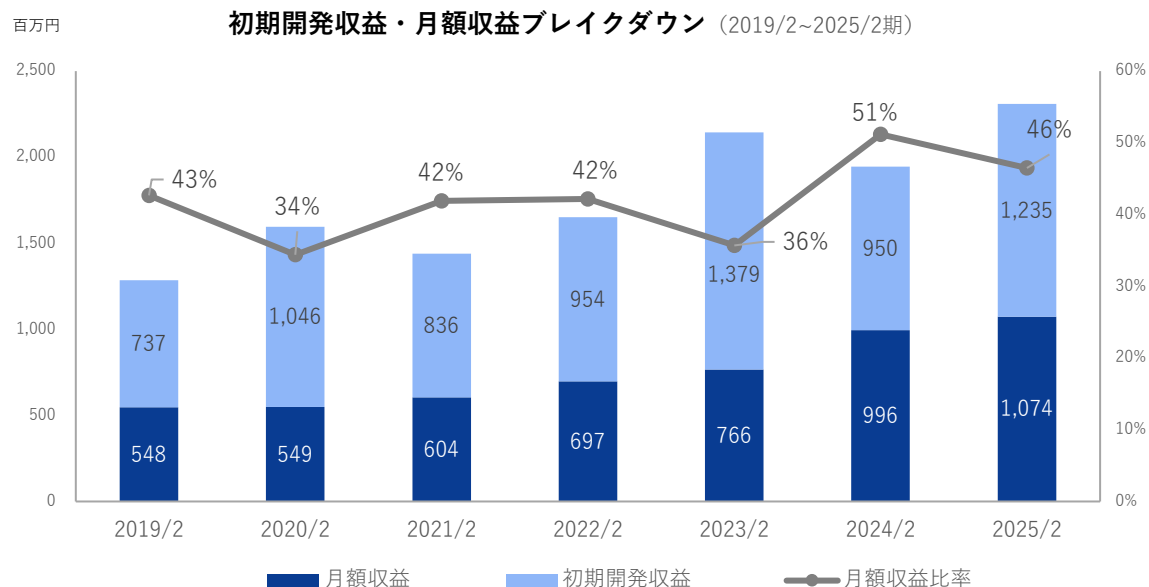
当社のビジネスモデル

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



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

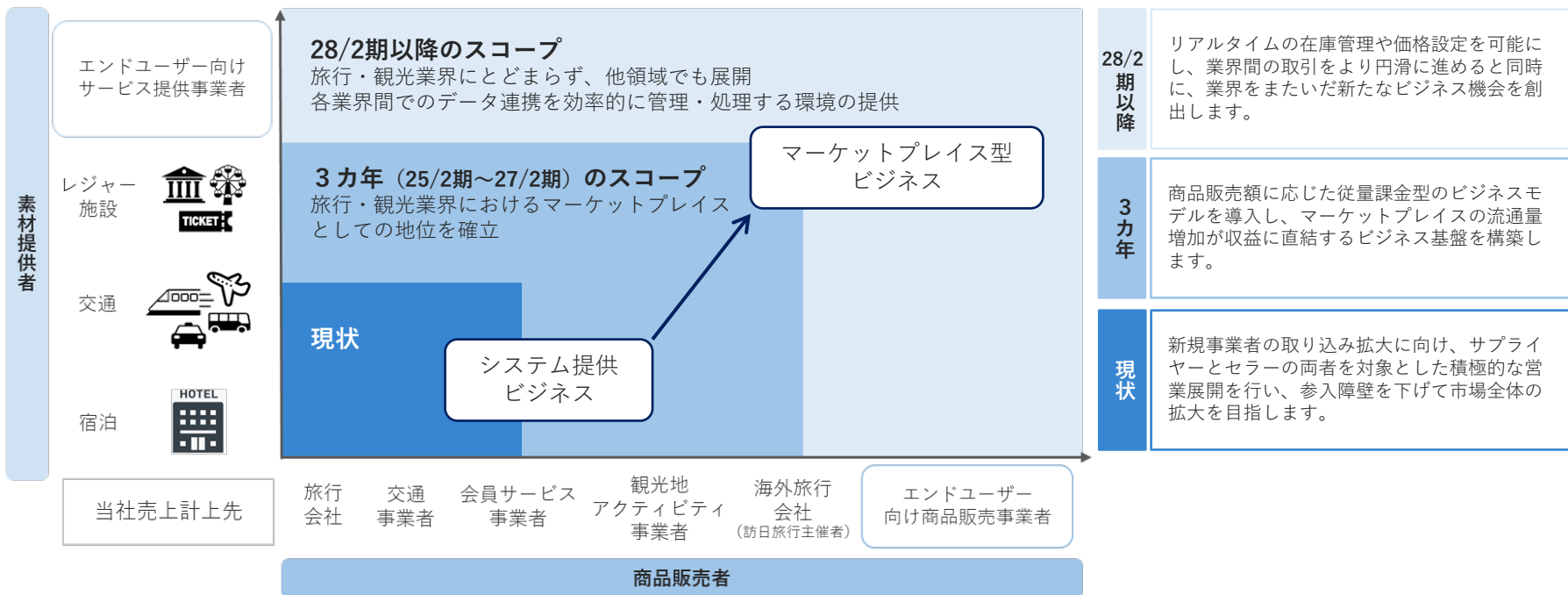


月額収益の売上高に占める比率は約46%。初期開発収益に依存する構造から、月額収益の比率が高まる方向へとシフトしており、当社が目指すストック型収益モデルへの移行が進んでいます。

01. 事業概要

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2四半期(中間期)決算概要

エグゼクティブサマリー

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

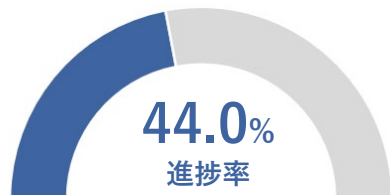
25/2期 上半期

1,064百万円



1,097 百万円

前年同期比 +3.2%



営業利益

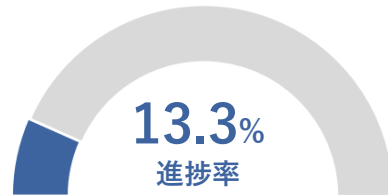
25/2期 上半期

80百万円



33 百万円

前年同期比 △58.2%



2026/2期 上半期ハイライト

- **中長期的な成長に向けた先行的取り組み**
 - ・ 一部大型案件の開発着手時期が下期以降にシフトしたことで上期売上は微増に。
 - ・ 一方、今後の成長に備えた成長戦略にかかる開発体制を確保し、プロダクト強化及び品質向上を目的とした先行的な費用を計上したこと等により営業利益は減益。
- **月額収益への構造転換が進展**
 - ・ SaaS型サービス「webコネクト」の導入拡大に伴い、月額収益が着実に積み上がり、持続的な成長基盤が強化。
- **3つの成長戦略に基づく新サービス開発の推進**
 - ・ 成長戦略①の中核となる「フルスペック型webコネクト」の開発を推進。第一号案件をリリースし、稼働開始。
 - ・ 成長戦略②③を支える、セラー向け「共同利用型販売機能」および、着地素材「チャンネルマネージャー」機能の開発に着手。

業績ハイライト (P/L)

ストック型収益にあたるSaaS型月額の上高が前年比36.1%と伸長した一方で、初期開発収益は前年同期を下回り、増収幅は微増にとどまりました。営業利益については、将来案件や成長戦略にかかる開発体制を確保しプロダクト強化及び品質向上を目的とした先行的な費用を計上したことが影響し、前年同期を下回りました。

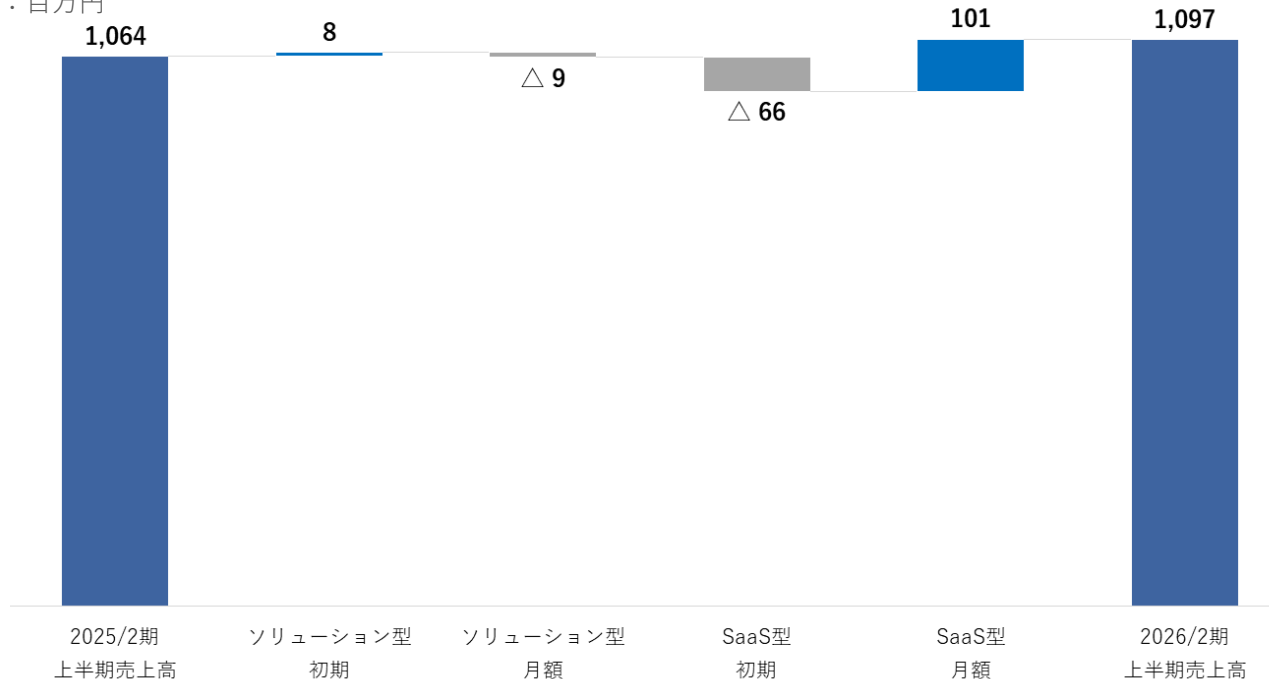
(単位：百万円)	2025/2期 上半期	2026/2期		
		上半期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	1,064	1,097	33	3.2%
ソリューション型	424	422	△1	△0.4%
初期	182	190	8	4.6%
月額	241	232	△9	△4.1%
SaaS型	640	675	35	5.5%
初期	358	292	△66	△18.6%
月額	281	383	101	36.1%
売上総利益	566	544	△21	△3.9%
売上総利益率	53.2%	49.6%	△3.6%	-
営業利益	80	33	△46	△58.2%
営業利益率	7.5%	3.1%	△4.5%	-
経常利益	80	34	△45	△56.3%
経常利益率	7.5%	3.2%	△4.3%	-
当期純利益	52	21	△31	△58.8%
当期純利益率	5.0%	2.0%	△3.0%	-

(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。

売上高実績 増減要因分析

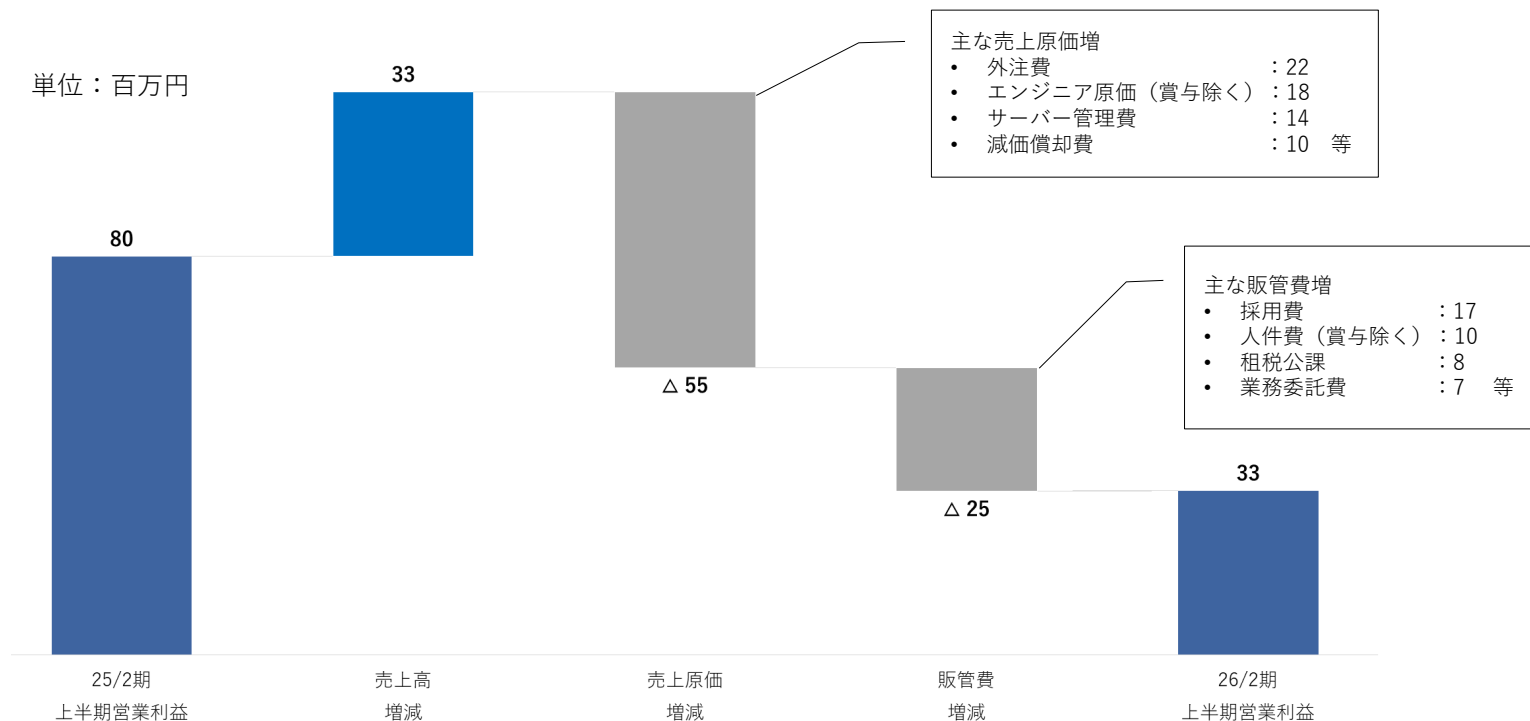
SaaS型の初期開発収益は一部案件の開発着手時期が下期以降となり、進捗に応じた収益認識が後倒しされた影響で前年割れとなりました。そのマイナス分をSaaS型月額収益が補った構造。下期以降に複数の大型案件の着手が予定されており、SaaS型初期開発収益の積み上げに貢献する見込みです。

単位：百万円



営業利益実績 増減要因分析

営業利益の悪化要因は売上原価、販管費の上昇です。大型案件リリース対応における稼働開始後の動作検証作業等にかかる一時的なコスト増に加え、下期以降の大型案件に備えた開発体制の拡充費用、ならびに成長戦略を実現するためのプロダクト強化及び品質向上を目的とした先行的な費用を、外注費、エンジニア原価、人件費および、採用費として計上しました。



貸借対照表 (B/S)

大型案件のリリースに伴う売掛金の減少等によって現預金は増加。純資産合計は1,960百万円となり、自己資本比率は87.0%と高い水準を維持しております。

(単位：百万円)	2025/2期 期末	2026/2期		
		2Q 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
流動資産	1,813	1,823	9	0.5%
(現金及び預金)	1,230	1,309	79	6.4%
(売掛金)	292	157	△ 134	△46.1%
(契約資産)	242	310	68	28.1%
(その他)	48	44	△ 3	△6.5%
固定資産合計	377	429	51	13.7%
資産合計	2,191	2,252	61	2.8%
流動負債合計	252	291	39	15.6%
負債合計	252	291	39	15.6%
純資産合計	1,939	1,960	21	1.1%
負債純資産合計	2,191	2,252	61	2.8%

2026年2月期の業績予想

通期の業績予想については、現時点では期初からの変更はありません。下期には複数の大型案件の着手が予定されておりSaaS型の初期開発収益の積み上げを見込んでいます。

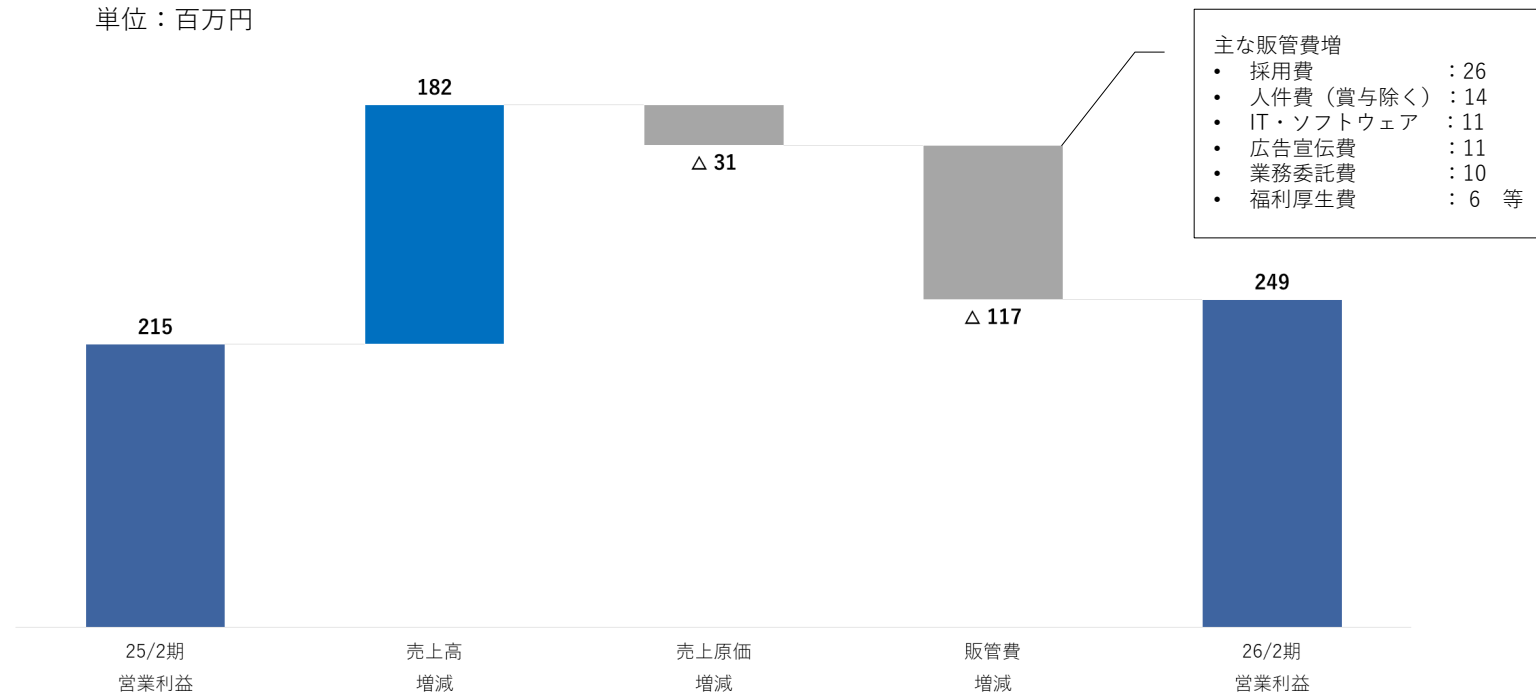
(単位：百万円)	2025/2期	2026/2期		
		業績予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	2,310	2,492	182	7.9%
ソリューション型	841	726	△115	△13.7%
初期	366	288	△77	△21.3%
月額	474	437	△37	△7.9%
SaaS型	1,468	1,766	297	20.3%
初期	868	998	129	14.9%
月額	600	768	168	28.0%
売上総利益	1,234	1,386	151	12.3%
売上総利益率	53.5%	55.6%	2.2%	-
営業利益	215	249	34	15.9%
営業利益率	9.3%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

営業利益見通し 増減要因分析

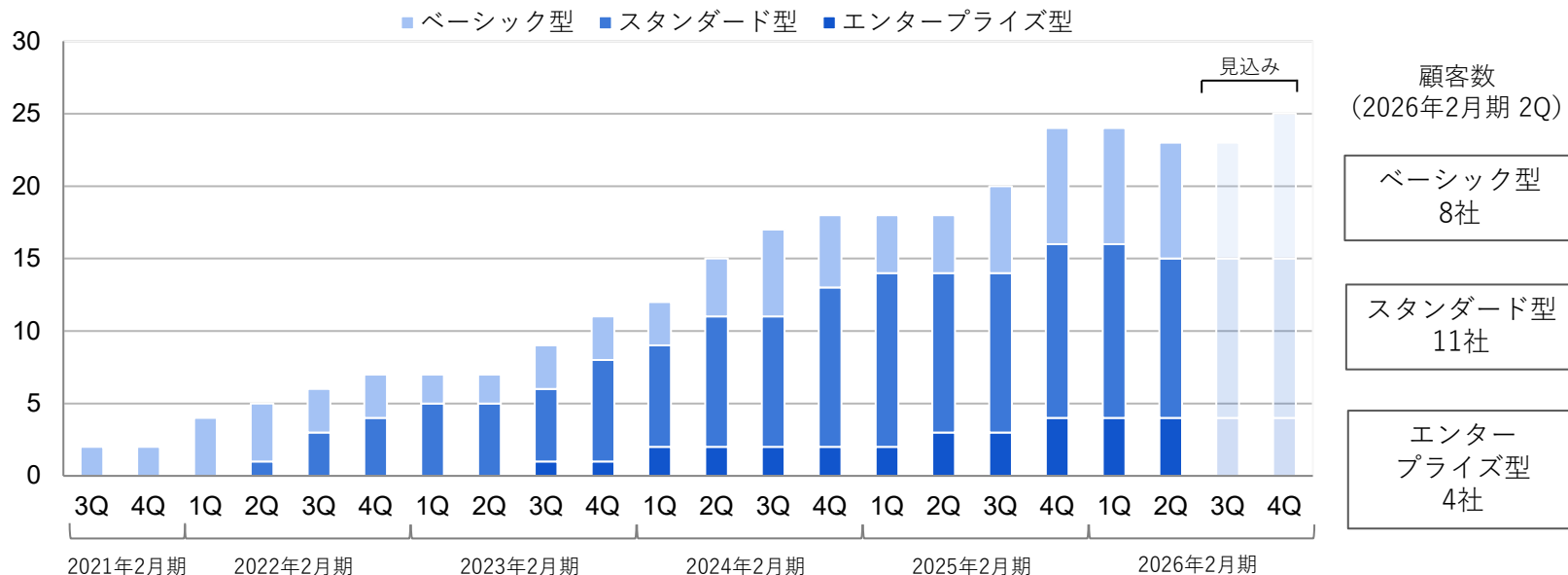
下期に向けては外注から内製化への転換に伴う売上原価減、販管費減によって、営業利益率10%への到達を見込んでいます。

単位：百万円



KPI① webコネクト顧客数

webコネクト顧客数の定義を「各期に（初期開発または月額）収益が計上された顧客数」から「各期に月額収益が計上された顧客数」に変更しました。さらに月額収益の規模ごとに分類し、旅行・非旅行含めた合算値として表示しています。本四半期では、webコネクト導入顧客において初の解約が発生しましたが、これは導入会社の事業再編によるものです。



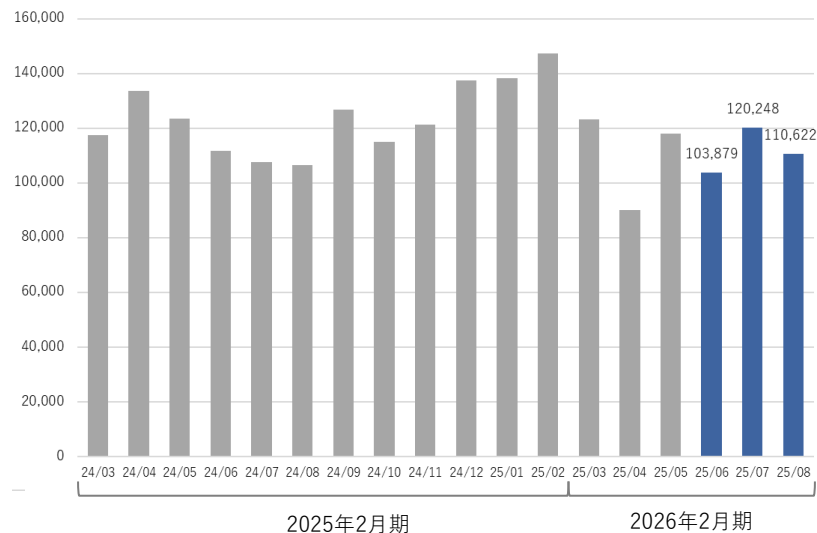
(注1) 「webコネクト顧客数」は各期に月額売上が計上された顧客となります。

(注2) 顧客区分は「エンタープライズ型」は月額収益が300万円超、「スタンダード型」は月額収益が100～300万円、「ベーシック型」は月額収益が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。

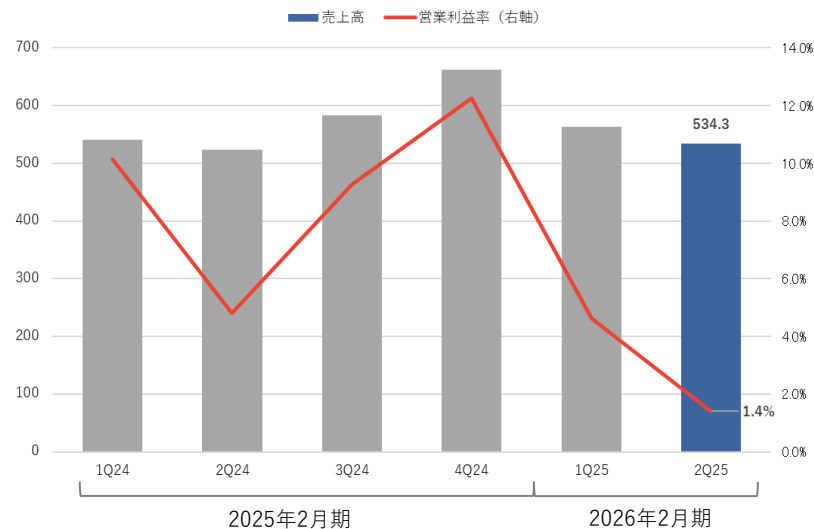
KPI② エンジニア稼働1日当たり売上高

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。本四半期の数値低下は、プロダクト強化及び品質向上を目的とした業務にエンジニアを投入したことによる影響です。

エンジニア稼働1日当たり開発売上高（円）



四半期売上高および営業利益率（百万円、%）



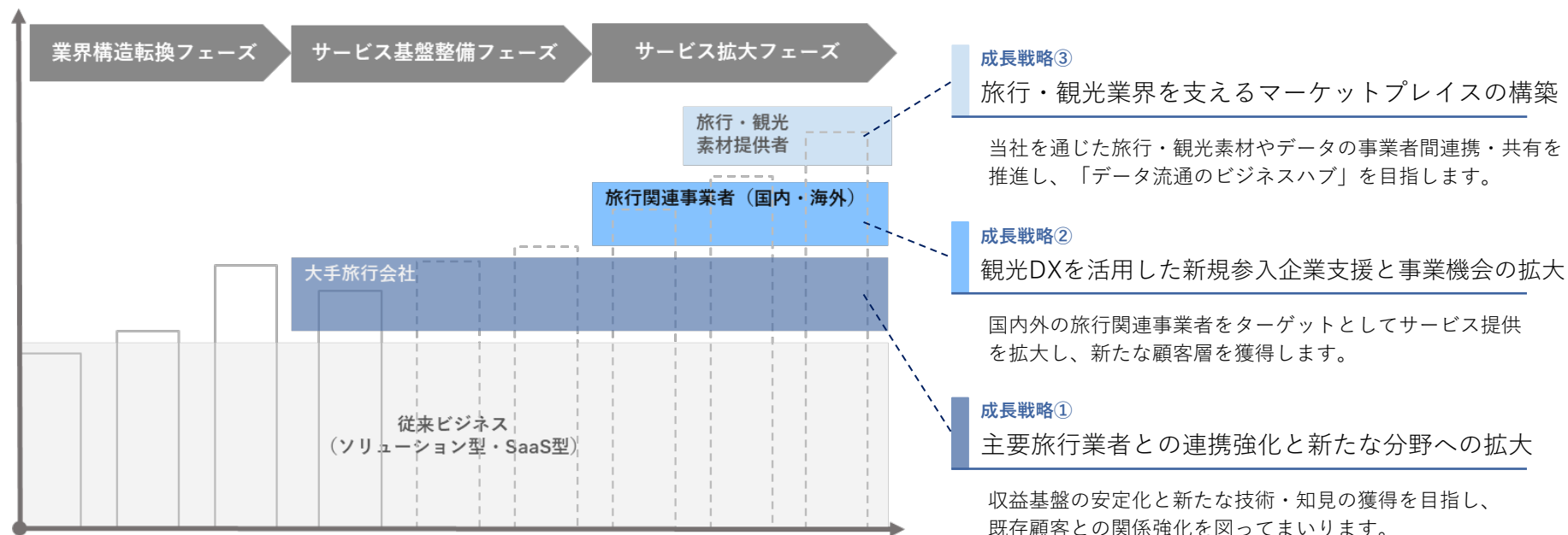
(注) 算定方法：稼働一日当たりの売上高 = (当月の売上高) / (投入した作業量(1日8時間にて日単位に換算))。
なお、売上高からは作業が発生しないライセンス費及び請負外注費に対応する売上高を除く。



03. 成長戦略および、本四半期における進捗

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



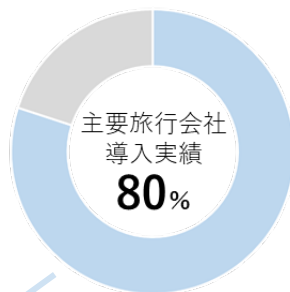
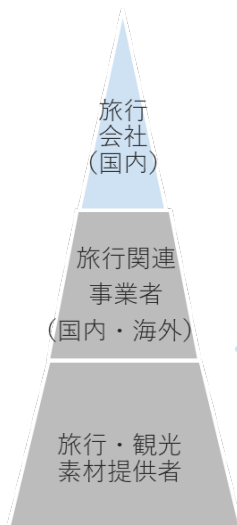
※上記の図は事業の拡大イメージを示したものです。

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

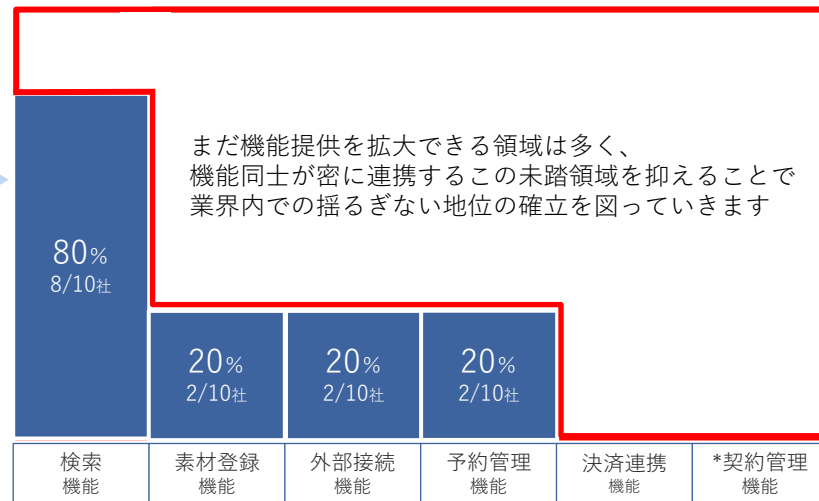
基幹システム全体の機能強化に対応

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

上半期
の進捗

フルスペック型webコネクトが稼働開始

近畿日本ツーリスト

ログイン/新規入会

国内 海外

TOP > 交通+宿泊 > 東京(すべて)発・沖縄(那覇)行 国内航空券+宿泊 ツアー一覧 (飛行機+宿泊)

条件検索 プラン選択 プラン詳細 選択内容確認 お客様情報入力 予約内容確認 予約完了

東京(すべて)発 沖縄 沖縄県行き 国内航空券+宿泊 交通宿泊選択

便を選択してください

往路 2025年6月1日(日) 出発 東京(すべて) 到着 沖縄(那覇)

2025年6月2日(月) 出発 沖縄(那覇) 到着 東京(すべて)

人数 大人2名・子供0名

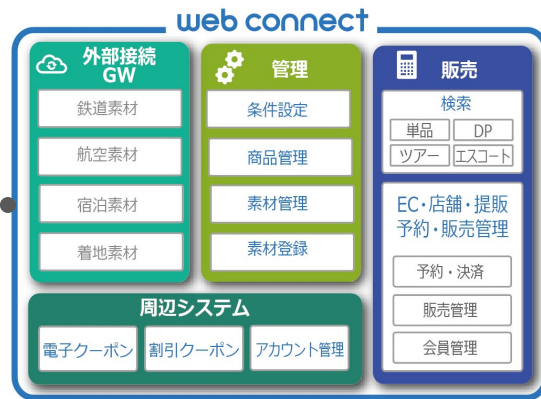
再検索

便名	出発	到着	空席	フライト差額 /1名※1
ANA 8471便	東京(羽田) 11:25	沖縄(那覇) 14:25	9	+3,000円
ANA 8473便	東京(羽田) 13:05	沖縄(那覇) 15:55	9	+1,300円
ANA 23便	東京(羽田) 14:00	沖縄(那覇) 16:55	9	満席中
ANA 27便	東京(羽田) 14:00	沖縄(那覇) 17:00	9	+0円

便名	出発	到着	空席	フライト差額 /1名※1
ANA 8468便	東京(羽田) 14:35	沖縄(那覇) 17:00	9	+1,800円
ANA 24便	東京(羽田) 15:25	沖縄(那覇) 17:45	9	+0円
ANA 28便	東京(羽田) 15:35	沖縄(那覇) 17:45	9	満席中
ANA 9304便	東京(羽田) 15:35	沖縄(那覇) 17:45	3	+15,600円

【乗継航空会社】
【航空】：日本航空、ANA、エール・フランス、SNA、ソラシドエア、JAL、スターフライヤー
【交通機関】
○：空港あり、1～9：乗換回数、X：通過

< 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



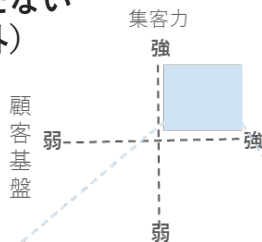
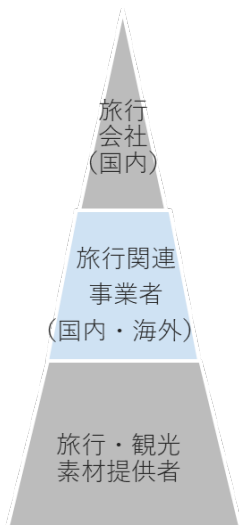
フルスペック型webコネクトの提供価値

- 大企業が抱える高度で複雑な課題を解決するために特化して設計。基幹システムとして必要な機能を一気通貫で提供
- 大手旅行会社のオペレーション等複雑なビジネスプロセスに合わせて、高度なカスタマイズが可能
- CRMや会計システムなどの既存の基幹システムと連携するための豊富なシステム基盤を提供

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・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

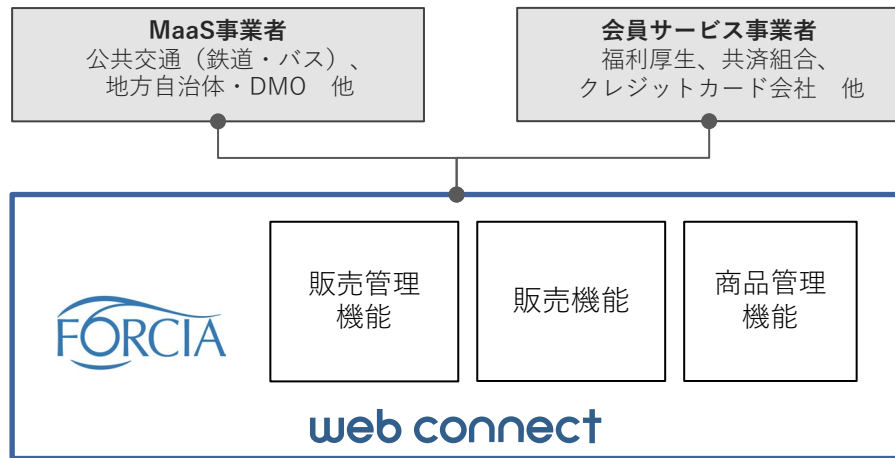
オンライン上での商品登録から決済までを一元管理。
成長市場である国内旅行・観光市場への迅速な参入を可能にし、
事業者のビジネス拡大を支援します。

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

上半期
の進捗

「共同利用型」セラー機能の開発に着手

webコネクト「共同利用型」セラー機能



対象・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

「共同利用型」セラー機能の提供価値

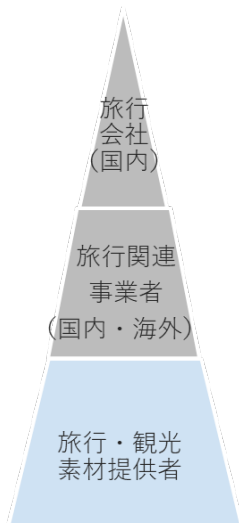
- ノンカスタマイズの汎用パッケージとして提供することで導入コストを抑え、短期間で利用できるサービスとして裾野拡大
- システム連携の肝となる「会員・ポイント・決済」は標準IFを装備

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

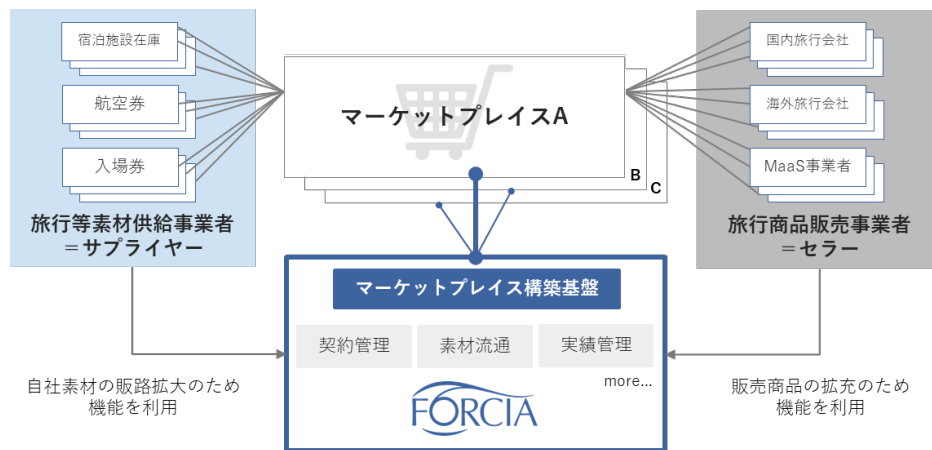
旅行・観光を形成する要素である
宿泊や観光施設等の素材提供者



- ・ **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

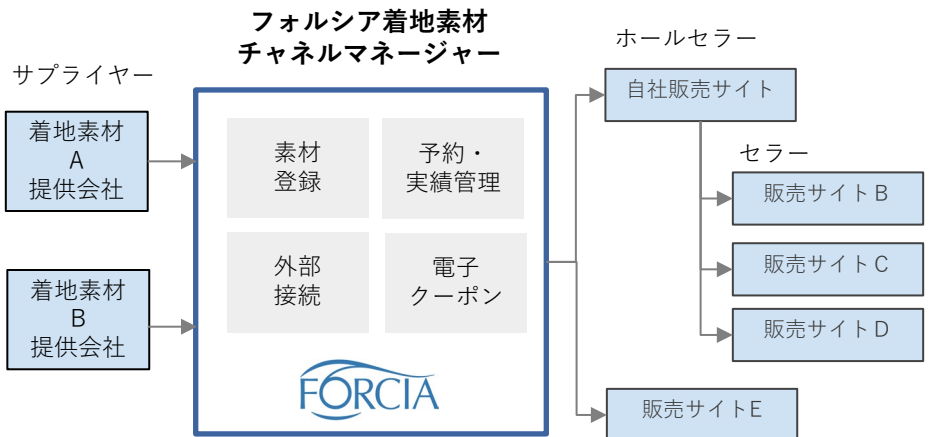
有力なセラー・サプライヤー・商社等と協業しながらセラーと
サプライヤーをリアルタイムでつなぎ、取引の効率化と業界全体の競争
力強化を実現するためのプラットフォームを構築



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

上半期
の進捗

着地素材のチャネルマネージャー機能の開発に着手



サプライヤーは着地素材を1カ所に登録することで、様々な販売先に展開可能

素材流通のハブとして
トラフィックに課金

ホールセラーは自社素材を外部提供。セラーは取扱商品の大幅拡大。

対象・狙い

- ・ 宿泊に加え、航空・鉄道・レンタカーといった交通手段、さらには旅行先での体験型の観光素材（着地素材）まで、幅広い商材の流通・販売を最適に制御する仕組みを提供する構想
- ・ まずは登録型着地素材のチャネルマネージャー機能（販売先制御機能）を開発。サプライヤー基盤の拡大を通じて、SaaS収益の積み上げにつなげる

着地素材チャネルマネージャーの提供価値

- ・ 自社の素材を自社を含めた複数の販売チャネルで販売し、実績を一元管理することが可能
- ・ 販売チャネルごとにQRを発行する必要がないため、施設側オペレーションがシンプルに
- ・ リアルタイムでの発券・着券の管理が可能に（発売精算・着札精算を選択可能）



04. Appendix（本四半期のトピックス）

本四半期のトピックス

2026年2月期 第2四半期トピックス

プレス
リリース
(当社発)

6月



2025.06.11 「ASP・SaaSの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」に認定

トピック3



2025.06.16 九州経済連合会へ入会

トピック④

7月



2025.07.08 knt.co.jpのオンライン予約サイトへ 検索・予約機能を提供開始



2025.07.15 グロースエクスパートナーズ株式会社と業務提携

トピック①

8月



2025.08.20 「EX旅パック」「EX旅先予約」割引クーポン機能のUI/UX向上

トピック②

トピック① グロースエクスパートナーズ株式会社と業務提携

検索×AIの共創による、エンタープライズDXの高度化を推進



革新的な検索体験の創出を目指して業務提携を開始

検索×AIの共創による、エンタープライズDXの高度化を推進

- ・ グロースエクスパートナーズ株式会社：
<https://www.gxp-group.co.jp/>
- ・ 関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2025/07/15.html>

業務提携の目的

- ・ プロダクト・技術の共同開発を推進し、両社が保有する技術アセットを組み合わせた競争力の高いサービス開発を進めてまいります。

対象・狙い

- ・ 既存顧客に対するクロスセルや新規顧客への共同提案により、顧客に対する提供価値を高め、新たな市場機会の獲得を目指してまいります。
- ・ 検索×AIの共創による新たな検索体験を広めていくとともに、両社が有するプロダクトおよび技術への知見の深さを活かした活発な共同提案を重ねることで、持続的な共同開発プロジェクトの可能性を模索してまいります。

トピック② 「EX旅パック」「EX旅先予約」割引クーポン機能のUI/UX向上

お得さの可視化でエンドユーザーの購買意欲を促進



フォルシア webコネクト、JR東海ツアーズ・日本旅行が販売する
「EX旅パック」「EX旅先予約」の割引クーポン機能のUI/UX向上に貢献

～お得さの可視化でエンドユーザーの購買意欲を促進～

- EX旅先予約・EX旅パック（JR東海）：
<https://jr-central.co.jp/ex/travel-portal/>
- 関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2025/08/20.html>

新機能の特徴

- 検索結果画面上でエンドユーザー毎に最適な割引クーポン適用後の価格を動的に表示する機能です。
- 検索結果画面に一番お得になる割引クーポン適用後の価格を表示することで、エンドユーザーがお得感を直感的に把握できるUIを実現しています。



表示例：JR東海ツアーズ「新幹線で行く#ずらし旅」の検索結果画面
<https://travel.jr-central.co.jp/plan/tokushu/zurashi/>

トピック③ 「ASP・SaaSの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」に認定

webコネクトの「信頼性と安全性」がASPICにより評価



0293-2506

- ・ ASPIC認定サービス>フォルシアwebコネクト：
<https://aspicjapan.org/nintei/0293-2506/>
- ・ 関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2025/06/11.html>

認定制度の概要

- ・ 本認定制度は、日本クラウド産業協会(ASPIC)によって2008年に創設されたもので、クラウドサービス事業者が安全・信頼性に係る情報を適切に開示していることを認定するものです。
- ・ これまでに認定されたサービスは、累計331サービス、221事業者となっています。

本認定の効果

- ・ 総務省等が定めた各種ガイドライン、情報開示指針をもとに、webコネクトが提供するサービスの信頼性と安全性が、第三者機関によって客観的に評価されたこととなります。

トピック④ 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



- ・九州経済連合会：
<https://www.kyukeiren.or.jp/>
- ・関連リリース（当社HP）
<https://www.forcia.com/news/2025/06/16.html>

背景・目的

- ・ 九経連は、九州・沖縄各県の主要企業、大学、経済団体などで構成され、九州経済の発展に資する多岐にわたる活動を展開されています。
- ・ このたびの九経連への入会は、九州地域における事業展開をさらに強化し、地域経済の活性化に貢献することを目的としております

今後の展開

- ・ 九州地域が持つ豊かな観光資源と、当社のデータ活用技術を組み合わせることで、より魅力的で利便性の高い観光サービスの創出に寄与してまいります。
- ・ 特に、観光DX推進においては、公益財団法人佐世保観光コンベンション協会への「webコネクト」導入事例に代表されるように、地域に根差した観光振興に貢献できると考えております。

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