



フォルシア株式会社

2027年2月期第2四半期（中間期）
個人投資家向け決算説明会 補足資料

2026年10月20日

概要

企業名	フォルシア株式会社
イベント名	個人投資家向け決算説明会
決算期	2027年2月期
日程	2026年10月15日（木）18時00分～19時00分
開催場所	インターネット配信
主な内容	2027年2月期第2四半期（中間期）決算の概要 及び成長戦略の進捗等
登壇者	代表取締役社長 屋代浩子
開催記録	<u>①アーカイブ動画について</u> 以下リンクよりマネックス証券株式会社が運営するYouTubeチャンネル「マネックスオンデマンド」上の本イベント配信動画に遷移します。 https://www.youtube.com/watch?v=x4i0q_wXf8k <u>②発表内容の書き起こしについて</u> 本資料、次ページ以降をご参照ください。 （注） 本資料の質疑応答部分は、本説明会における質疑応答を、当社にて要約・編集したものです。趣旨を変えない範囲で、発言の省略や表現の修正を行っております。発言内容の詳細は、説明会のアーカイブ動画（上記URL参照）をご確認ください。

2027年2月期 第2四半期(中間期) 決算説明資料

2026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

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

本日はお忙しい中、フォルシア株式会社の決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。フォルシアの代表取締役社長の屋代浩子です。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、決算短信とあわせて開示いたしました決算説明資料に沿って、上半期の業績と通期の見通し、そして成長戦略の進捗についてご説明いたします。

また、これに加えて本日は、「大型案件の受注及び売上計上に関するお知らせ」と「繰延税金資産の計上に関するお知らせ」の2件を開示しておりますので、冒頭で簡単にご説明させていただきます。まず、大型案件についてです。

本年4月の通期決算説明会では、一部大型案件について、収益認識タイミングの見直しにより、前事業年度の売上計上を見送り、当事業年度に顧客が検収した時点で計上することとなった旨をご説明いたしました。当該案件につきましては、ご説明していたとおり、第2四半期中に納品・検収が完了し、当中間期の売上に計上しております。

なお、本案件は、前事業年度の第4四半期に受注した時点で、適時開示が必要なものでございました。当時は、業績予想に沿った受注であることから開示を要しないと判断しておりましたが、その結果、開示が遅れることとなりました。株主・投資家の皆さまにご迷惑をおかけしましたことを、深くお詫び申し上げます。今後は、受注の時点で開示の要否を確認する体制を整え、適時適切な開示に努めてまいります。

次に、繰延税金資産の計上についてです。本件は、7月14日の第1四半期決算発表の際にも「繰延税金資産の計上に関するお知らせ」として開示しておりますが、第2四半期においても追加で計上いたしましたので、改めて開示いたしました。詳しくは、後ほど業績ハイライトのページでご説明いたします。

- 01. 事業概要
- 02. 第2四半期(中間期)決算概要
- 03. 成長戦略とその進捗
- 04. 主なトピックス
- 05. Appendix

こちらが本日のアジェンダです。はじめに当社の事業概要を簡単にご説明したのち、第2四半期・中間期の決算概要、成長戦略とその進捗、主なトピックスの順にご説明いたします。

私からのプレゼンテーションは、30分程度を予定しております。ご説明の後には、皆さまからいただいたご質問にお答えいたします。画面には映っておりませんが、COOの屋代哲郎、そして司会を務める執行役員 経営企画室長の洲巻も本会場に同席しております。ご質問の内容によっては、COOや洲巻からお答えさせていただく場合もございます。

01

事業概要

それではまず、当社の事業概要からご説明いたします。

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	143名（2026年8月31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。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

3

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。

膨大で複雑なデータの中から、必要な情報を的確に抽出する検索テクノロジーを基盤に、システム開発、サービス提供、コンサルティングを行っています。

社員数は、2026年8月末時点で143名です。少数精鋭の体制で、大手旅行会社の基幹領域を含む重要なシステムを支えています。

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、商品登録（造成）・予約・決済、電子クーポンといった旅行商品のオンライン販売に求められる機能をモジュール化し、サービス提供する「webコネクト」、交通・宿泊・アクティビティといった観光素材の提供者（サプライヤー）と販売事業者（セラー）をつなぐ「valueコネクト」等のシステム基盤を通じて、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。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

4

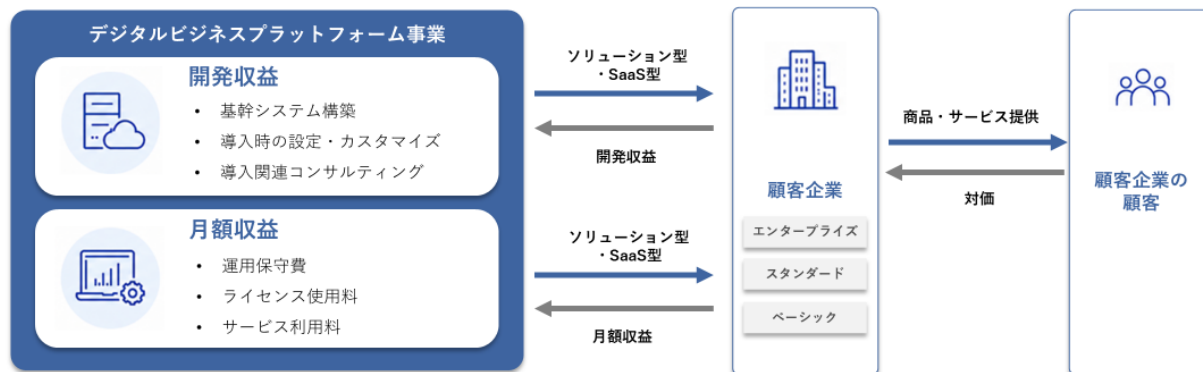
当社の重点領域である、旅行・観光の商材は、日時、場所、部屋タイプ、食事条件、交通手段など、多様な要素の組み合わせで成り立っており、在庫や料金も刻々と変動します。そのため、高度なデータ処理と業界特有の知識が欠かせません。

当社は、独自の検索技術基盤「Spook」を軸に、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て提供する「webコネクト」、そして観光素材の提供者であるサプライヤーと、販売事業者であるセラーをつなぐ「valueコネクト」を通じて、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。

単に検索結果を表示するだけではなく、企業ごとに異なるデータを整理し、実際の販売や業務で利用できる形につなぐことが、当社の提供価値です。

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) 前事業年度までの開示において「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した。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、当事業年度からは「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。

開発収益は、基幹システムの構築や導入時の設定・カスタマイズ、導入に関連した各種コンサルティング業務等に係る対価であり、契約内容や履行義務の充足状況に応じて、一定の期間にわたり、又は一時点で収益を計上しております。月額収益は、システム稼働後の運用保守費やライセンス使用料、サービス利用料等により構成され、導入顧客数の増加にともなって安定的に積み上がる収益であります。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

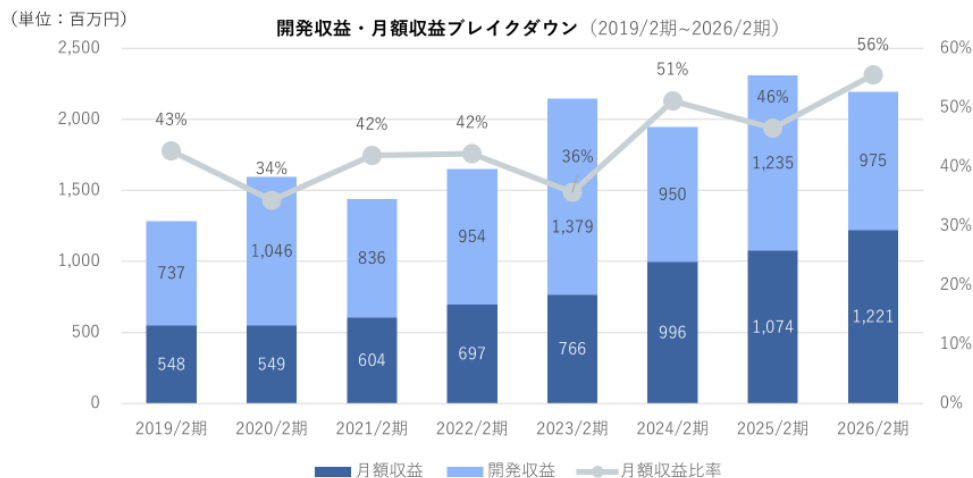
5

当社の収益は、開発収益と月額収益の2つで構成されています。

開発収益は、基幹システムの構築や、導入時の設定・カスタマイズ、導入に関連するコンサルティングなどの対価です。月額収益は、システム稼働後の運用保守費、ライセンス使用料、サービス利用料などで構成され、導入顧客が増えるほど安定的に積み上がっていく収益です。

なお、前事業年度まで「初期開発収益」としてお示ししていた区分は、当事業年度から「開発収益」という名称に改めております。特にエンタープライズ領域では、システム稼働後も改修や機能追加という形で継続的に開発が発生することから、収益の実態をより適切に表すために変更したものです。

月額収益の比率が高まる収益構造へ移行中



2026年2月期の通期実績において、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段階的に進んでいます。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

6

こちらは、開発収益と月額収益の年度ごとの推移です。

開発収益は大型案件の進捗や検収時期によって年度ごとに変動しますが、月額収益はシステム稼働後の利用料を中心に積み上がっています。

2026年2月期には、月額収益が売上高に占める比率は56%となりました。大型の開発案件を成長の起点としながら、システム稼働後の月額収益につなげることで、収益の安定性を高めていく考えです。

02

第2四半期(中間期)決算概要

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

7

それでは本題の、第2四半期・中間期の決算概要についてご説明いたします。

大幅な増収増益、通期業績予想に対して順調に進捗

売上高

2026/2期 上半期実績

1,097百万円

1,806百万円

前年同期比 64.5%増

58.0%
進捗率

営業利益

2026/2期 上半期実績

33百万円

345百万円

前年同期比 933.1%増

83.9%
進捗率

(注) 進捗率は千円単位の実績値を基に算出。

2027/2期 上半期ハイライト

開発収益が力強く牽引し、前年同期比で大幅な増収増益を達成

前事業年度から進行している主要顧客向けの複数のプロジェクトが進展し、基幹システムの刷新や新サービス構築に係る開発収益が大きく伸長しました。月額収益についてもサービスイン後の積み上がりが寄与し、前年同期を上回りました。

前事業年度に受注した一部大型案件の納品・検収が完了

前事業年度の決算における収益認識タイミングの見直しにより、顧客が検収した時点で売上を計上することとした一部大型案件については、当中間会計期間中に納品・検収が完了し、売上を計上いたしました。

通期業績予想に対して、売上高58.0%、営業利益83.9%まで進捗

当中間期の売上高は通期業績予想3,113百万円に対して58.0%、営業利益は同412百万円に対して83.9%まで進捗しました。なお、当中間期の進捗率には前事業年度に受注及び開発着手した上記の一部大型案件の売上計上による影響が含まれています。かかる売上計上による影響は2026年4月14日公表の通期業績予想に織り込まれているため、通期業績予想は据え置いております。

※詳細につきましては、本資料17ページ「通期業績予想と下半期の見通し」をご参照ください。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

8

まず結論から申し上げますと、当上半期は、前年同期比で大幅な増収増益となり、通期業績予想に対して順調に進捗しております。

売上高は18億6百万円、前年同期比64.5%の増加。営業利益は3億4千5百万円、前年同期比933.1%の増加となりました。

増収増益の最大の要因は、開発収益の伸長です。前事業年度から進めてきた主要顧客向けの複数のプロジェクトが進展し、基幹システムの刷新や新サービス構築にかかる開発収益が大きく伸びました。月額収益についても、システム稼働後の積み上がりが寄与し、前年同期を上回っております。

また、冒頭でも触れましたとおり、前事業年度の決算における収益認識タイミングの見直しにより、顧客が検収した時点で売上を計上することとした一部大型案件について、当中間期中に納品・検収が完了し、売上を計上いたしました。

この結果、通期業績予想に対する進捗率は、売上高で58.0%、営業利益で83.9%となっております。この進捗率には、ただいま申し上げた一部大型案件の売上計上による影響が含まれておりますが、この影響は本年4月14日に公表した通期業績予想にあらかじめ織り込んでおりますので、通期業績予想は据え置いております。詳しくは、後ほど通期業績予想のページでご説明いたします。

業績ハイライト (P/L)

当中間期は、主要顧客向けのプロジェクトが進展し、SaaS型の開発収益が1,083百万円（前年同期比270.8%増）と大幅に伸長しました。増収効果に加え、売上総利益率も前年同期の49.6%から55.2%へ5.6ポイント改善した結果、営業利益は345百万円（前年同期比933.1%増）、経常利益は348百万円（同896.9%増）、中間純利益は202百万円（同830.9%増）となり、各利益段階で大幅な増益を達成しました。

(単位：百万円)	2026/2期 上半期実績	2027/2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	1,097	1,806	708	64.5%
開発	482	1,182	699	144.9%
ソリューション型	190	98	△91	△48.2%
SaaS型	292	1,083	791	270.8%
月額	615	624	9	1.5%
ソリューション型	232	208	△23	△10.1%
SaaS型	383	415	32	8.5%
売上総利益	544	997	453	83.3%
売上総利益率	49.6%	55.2%	5.6pt	-
営業利益	33	345	312	933.1%
営業利益率	3.1%	19.2%	16.1pt	-
経常利益	34	348	313	896.9%
経常利益率	3.2%	19.3%	16.1pt	-
中間純利益	21	202	180	830.9%
中間純利益率	2.0%	11.2%	9.2pt	-

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

9

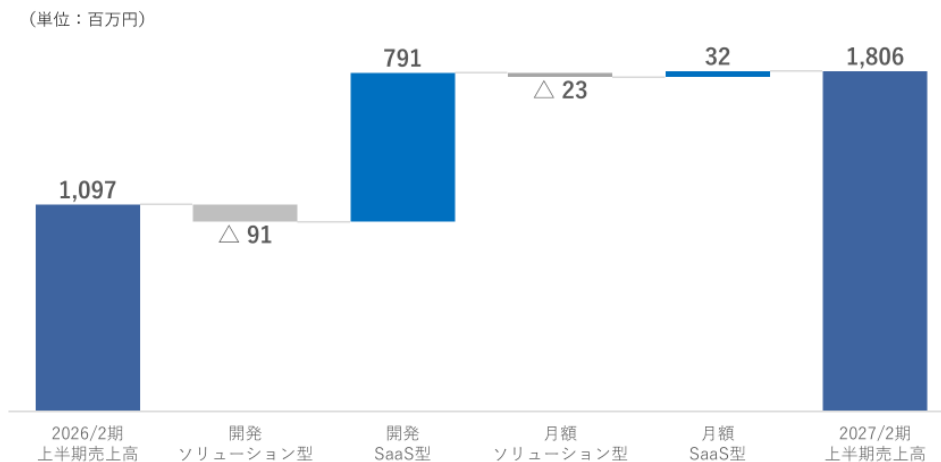
業績を詳しくご説明します。売上高は前年同期から7億8百万円増加し、18億6百万円となりました。特にSaaS型の開発収益は10億8千3百万円となり、前年同期比270.8%増と、全体の成長を牽引しました。

増収効果に加えて、売上総利益率も前年同期の49.6%から55.2%へと、5.6ポイント改善しました。その結果、営業利益は3億4千5百万円、経常利益は3億4千8百万円、中間純利益は2億2百万円となり、すべての利益段階において前年同期比で大幅な増益を達成しております。

なお、中間純利益には、冒頭で触れました繰延税金資産の計上により、税金費用が6千7百万円減少した効果が含まれております。これは、業績連動型の従業員賞与の支給見込額が増加したことにもなうもので、当該賞与は当期末までに支給される見込みです。

売上高の増減要因

当中間期は、主要顧客向けの複数プロジェクトが売上高を牽引し、SaaS型の開発収益が前年同期から791百万円増加しました。また、前事業年度の決算において収益認識タイミングを見直した一部の大型案件について、2027年2月期第1四半期決算説明資料に記載のとおり、第2四半期中に納品・検収が完了し、当中間期の売上に計上しております。



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

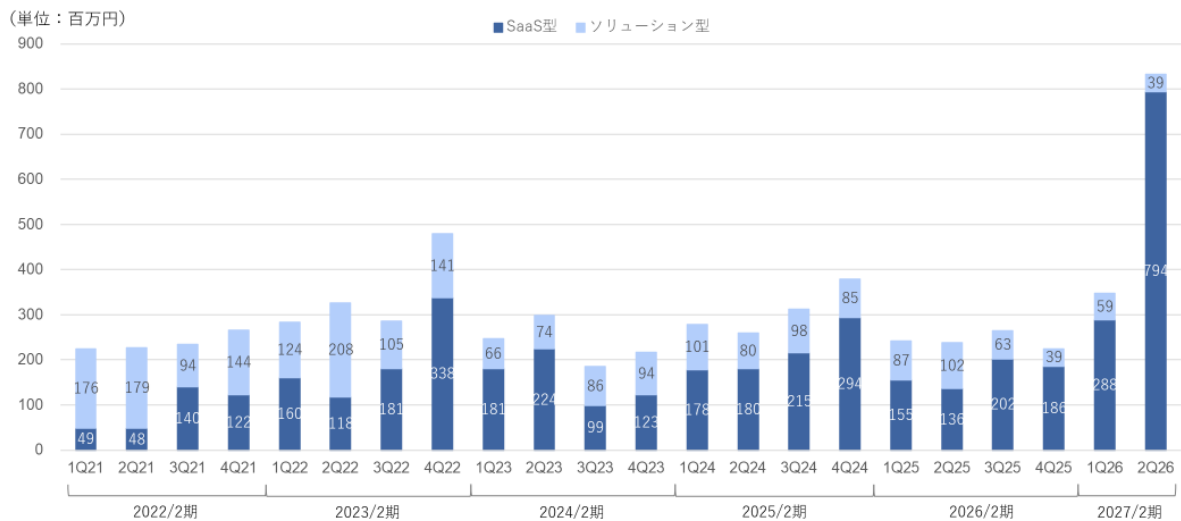
10

こちらは、前年同期からの売上高の増減要因を、ウォーターフォールチャートでお示したものです。

主要顧客向けの複数のプロジェクトが売上を牽引し、SaaS型の開発収益は前年同期から7億9千1百万円増加しました。一部大型案件については、第1四半期の決算説明資料に記載したとおり、第2四半期中に納品・検収が完了し、当中間期の売上に計上しております。

売上高の推移（開発収益）

第2四半期のSaaS型開発収益には、収益認識タイミングの見直しにともない、売上を第2四半期の検収時点で計上することとなった一部大型案件の前事業年度及び第1四半期における作業進捗にかかる売上が含まれています。この一部大型案件による一時的要因の影響を除いた場合でも、開発収益は前年同期を上回って推移しており、その他の案件も着実に進捗しています。



11

開発収益の四半期ごとの推移です。

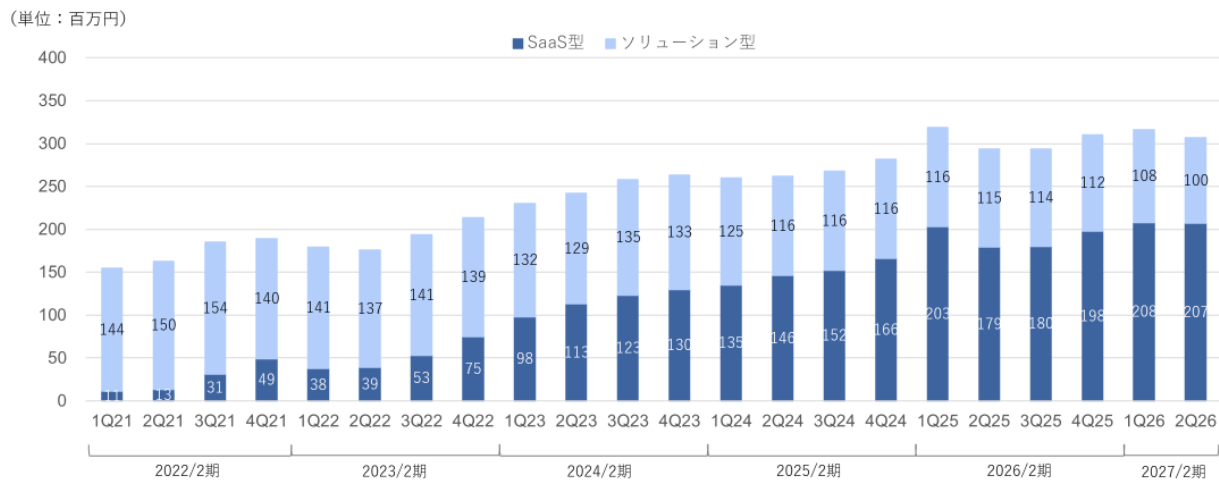
第2四半期のSaaS型開発収益は、前年同期から大幅に増加しました。この中には、一部大型案件について、前事業年度と第1四半期に進めた作業に対応する売上を、第2四半期の検収時点で一括して計上した分（約4億円）が含まれております。

この約4億円は、本年4月の説明会でお伝えした、前事業年度に計上を見込んでいた売上約3億円に、第1四半期の稼働に対応する売上約1億円を加えたものです。

ここで申し上げたいのは、この一時的な要因を除いた場合でも、開発収益は前年同期を上回って推移しているという点です。その他の案件も着実に進捗しております。

売上高の推移（月額収益）

第2四半期の月額収益全体は307百万円となりました。内訳としては、ソリューション型が一部顧客の契約終了により減少したものの、SaaS型においてサービス利用料が順調に積み上がり207百万円へと伸長し、全体で増収となりました。なお、SaaS型は前第1四半期（1Q25）に一時的な解約料が計上されていましたが、当該影響を除いたベースの月額収益は着実に増加しています。



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

12

月額収益の四半期ごとの推移です。

第2四半期の月額収益は、全体で3億7百万円となりました。ソリューション型は一部顧客の契約終了により減少しましたが、SaaS型ではサービス利用料が順調に積み上がって2億7百万円まで伸び、全体として増収となりました。なお、SaaS型が第1四半期比で微減となっていますが、これは期間限定でのサービス利用が終了した影響です。

また、前事業年度の第1四半期には、SaaS型で一時的な解約料が計上されておりましたが、この影響を除いたベースで見ても、月額収益は着実に増加しております。

月額収益は開発収益に比べて急激に増えるものではありませんが、サービスの稼働が続く限り継続的に計上される収益です。現在進行中の主要顧客向けの複数のプロジェクトを確実にサービスインさせ、その後の月額収益へつなげることが、当社の収益基盤を強化するうえで重要になります。

顧客区分別の事業展開

当中間期は、エンタープライズ顧客向けの大型プロジェクトが開発収益を牽引し、顧客区分別ではエンタープライズが最大の売上規模となりました。大手旅行会社向けの基幹システム刷新や新サービス構築に係る複数のプロジェクトが進展し、開発収益が大きく積み上がったことが主な要因です。一方、エンタープライズの大型案件だけに依存するのではなく、スタンダード領域でも着実に売上を積み上げています。



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

13

顧客区分別の売上高です。

エンタープライズ領域は12億7千6百万円、前年同期比103.5%増と、最大の売上規模となりました。大手旅行会社向けの基幹システム刷新や、新サービス構築にかかる複数のプロジェクトが進展し、開発収益が大きく積み上がったことが主な要因です。

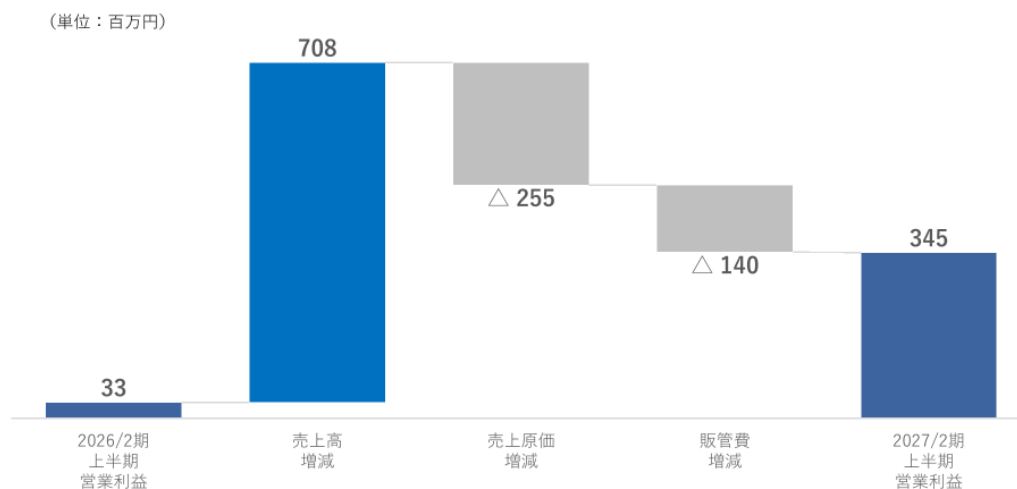
スタンダード領域は5億円となり、前年同期比16.1%増と着実に成長しています。標準機能を活用しながら顧客ごとの要件にも対応することで、導入企業と月額収益を増やしていきます。

ベーシック領域は2千9百万円と、現時点では売上規模は限定的ですが、小規模事業者にもご利用いただける共同利用型サービスとして、顧客接点の裾野を広げる役割を担っています。

今後は、エンタープライズ領域で継続的な取引と安定した収益基盤を維持しつつ、スタンダード領域を次期以降の成長領域として拡大し、中長期的にはベーシック領域の顧客基盤拡大につなげていく考えです。

営業利益の増減要因

増収にともない売上原価が前年同期比255百万円、販売費及び一般管理費が同140百万円増加しましたが、増収効果がこれらの費用増加を上回った結果、営業利益は前年同期比312百万円増（933.1%増）の345百万円となり、営業利益率は前年同期の3.1%から19.2%へ上昇しました。なお、売上高の増加には、収益認識タイミングの見直しにより、前事業年度から当事業年度の計上となった一部大型案件の売上が含まれています。



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

14

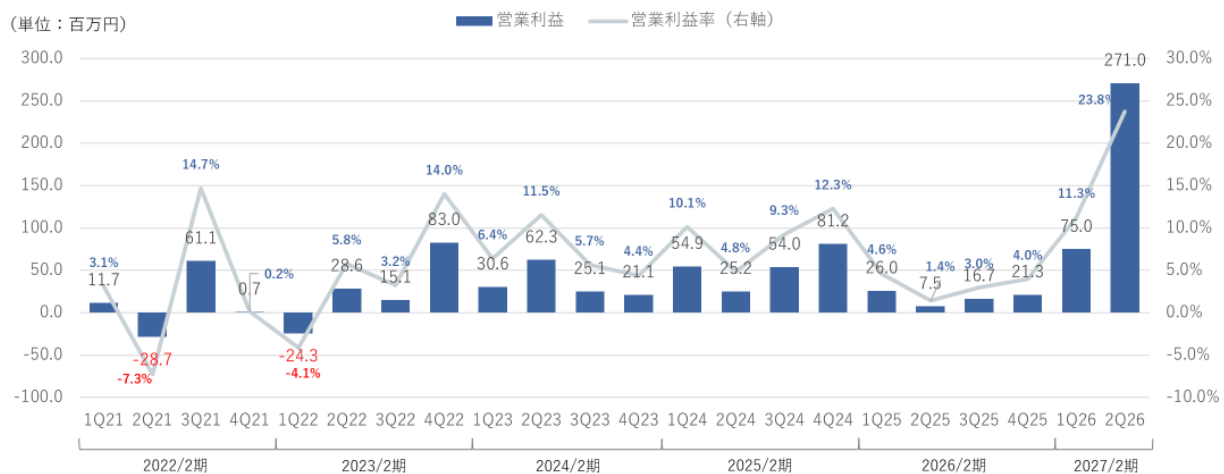
営業利益の増減要因です。

売上高は前年同期から7億8百万円の増収となりました。増収にともない、売上原価が2億5千5百万円、販売費及び一般管理費が1億4千万円増加しましたが、増収効果がこれらの費用の増加を上回りました。

この結果、営業利益は前年同期比3億1千2百万円増の3億4千5百万円となり、営業利益率は前年同期の3.1%から19.2%へと上昇しました。なお、売上高の増加には、収益認識タイミングの見直しにより、前事業年度から当事業年度の計上となった一部大型案件の売上、約3億円が含まれております。

営業利益の推移

2027年2月期第2四半期は、一部大型案件の前事業年度及び第1四半期における作業進捗にかかる売上計上が寄与したことなどから、営業利益は271百万円、営業利益率は23.8%となりました。当社ではソフトウェア開発について契約内容に応じて一時点又は一定の期間にわたり収益を計上しており、一定の期間にわたる案件は原則として進捗度に基づき収益を認識しておりますが、当該一部大型案件につきましては顧客が検収した時点で収益を認識することとしたため、上半期累計では進捗率が高まる結果となりました。



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

15

営業利益の四半期ごとの推移です。

第2四半期は、一部大型案件の、前事業年度と第1四半期の作業進捗にかかる売上の計上が寄与したことなどから、営業利益は約2億7千1百万円、営業利益率は23.8%となりました。

当社では、ソフトウェア開発について、契約内容に応じて一時点、または一定の期間にわたり収益を計上しております。当該一部大型案件については、顧客が検収した時点で収益を認識することとしたため、上半期累計の進捗率が高まる結果となりました。

貸借対照表 (B/S)

資産合計は、売掛金及び契約資産の増加等により、前事業年度末比651百万円増の2,806百万円となりました。一部大型案件の納品・検収にともない契約資産を売掛金へ振り替えた一方、他の進行中案件に係る契約資産が増加しています。現金及び預金は、営業活動で340百万円、投資活動で74百万円を使用し、同414百万円減の873百万円となりました。負債合計は、未払法人税等及び賞与引当金の増加を主因に同449百万円増の615百万円、純資産合計は中間純利益の計上により同202百万円増の2,190百万円となりました。

(単位：百万円)	2026/2期 期末	2027/2期		
		2Q末	前期比 増減額	前期比 増減率
流動資産	1,733	2,287	553	31.9%
(現金及び預金)	1,287	873	△ 414	△32.2%
(売掛金)	189	809	620	327.5%
(契約資産)	163	534	371	227.5%
(仕掛品)	42	-	△ 42	△100.0%
(その他)	50	70	19	37.6%
固定資産合計	420	519	98	23.4%
資産合計	2,154	2,806	651	30.3%
流動負債合計	166	615	449	269.7%
負債合計	166	615	449	269.7%
純資産合計	1,987	2,190	202	10.2%
負債純資産合計	2,154	2,806	651	30.3%

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

16

続いて貸借対照表です。

資産合計は、前事業年度末から6億5千1百万円増加し、28億6百万円となりました。一部大型案件の納品・検収にともなって契約資産を売掛金へ振り替えた一方、他の進行中案件にかかる契約資産が増加しています。

現金及び預金は、営業活動で3億4千万円、投資活動で7千4百万円を使用した結果、4億1千4百万円減少し、8億7千3百万円となりました。

負債合計は、未払法人税等と賞与引当金の増加を主因に、4億4千9百万円増加して6億1千5百万円となりました。一方、純資産合計は、中間純利益の計上により2億2百万円増加して21億9千万円となり、自己資本比率は78.1%と、引き続き健全な財務基盤を維持しております。

通期業績予想と下半期の見通し

複数プロジェクトの進展により、上半期の進捗率は高水準
一部大型案件は期初予想に織り込み済み、通期予想は据え置き

通期業績予想と進捗状況 (単位：百万円)

	通期業績 予想	前期比 増減率	中間期 実績	進捗率
売上高	3,113	41.7%	1,806	58.0%
営業利益	412	477.2%	345	83.9%
経常利益	415	457.8%	348	84.0%
当期純利益	275	465.7%	202	73.5%

(注) 進捗率は千円単位の実績値を基に算出。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

下半期の見通し

上半期の実績

当中間期は、一部大型案件の納品・検収にともなう売上・利益が期初における計画どおり計上されたため、通期業績予想に対して50%を大幅に上回る高い進捗率となりました。また、当該案件による一時的要因の影響を除いた場合でも、主要顧客向けの複数のプロジェクトをはじめ、当社の事業全体は順調に推移しています。

下半期の取り組み

進行中プロジェクトの着実な推進と、予定どおりのサービスイン・安定稼働に注力します。併せて、新たな開発案件の受注による当事業年度及び翌事業年度以降の開発収益の上積みを図り、さらに標準化サービスの展開を加速させ、稼働後のサービス利用料（月額収益）の積み上げによる翌事業年度以降のストック収益基盤を強化してまいります。

通期業績予想

一部大型案件の納品・検収は2026年4月14日公表の通期業績予想に織り込まれており、また上記の上半期の実績及び下半期の取り組みを踏まえ、通期業績予想は据え置きといたします。

17

決算概要の最後に、通期業績予想と下半期の見通しについてご説明します。

当中間期は、一部大型案件の納品・検収にともなう売上・利益が計画どおり計上されたことで、通期業績予想に対して50%を大幅に上回る、高い進捗率となりました。また、この一時的な要因を除いた場合でも、主要顧客向けの複数のプロジェクトをはじめ、当社の事業全体は順調に推移しております。

下半期は、進行中プロジェクトの着実な推進と、予定どおりのサービスイン、そして安定稼働に注力してまいります。あわせて、新たな開発案件の受注により、当事業年度及び翌事業年度以降の開発収益の上積みを図るとともに、標準化サービスの展開を加速させ、稼働後のサービス利用料、つまり月額収益の積み上げによって、翌事業年度以降のストック収益基盤を強化してまいります。

一部大型案件の納品・検収は、本年4月14日に公表した通期業績予想にあらかじめ織り込んでおります。こうした上半期の実績と下半期の取り組みを踏まえ、通期業績予想、売上高31億1千3百万円、営業利益4億1千2百万円は、据え置きといたします。

03

成長戦略とその進捗

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

18

ここからは、当社の成長戦略の進捗についてご説明いたします。

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構想の推進」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。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

19

当社の中長期の成長シナリオは、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構想の推進」という基本方針を維持しております。

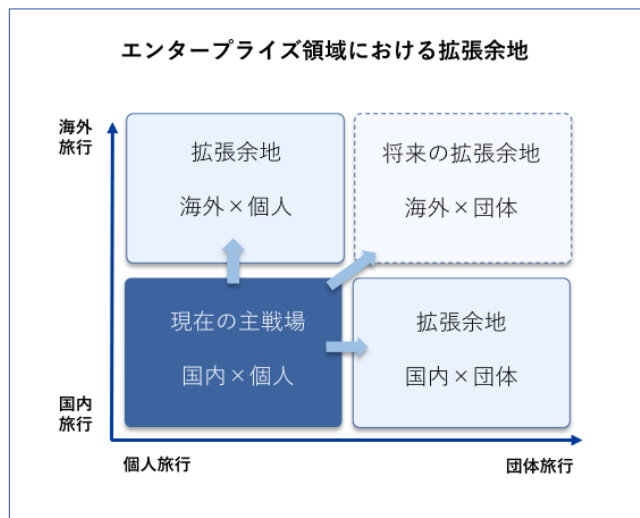
今回の資料では、今後の収益モデルの進化を踏まえて、これらを3つの段階的な成長ステップとして整理し直しました。

成長戦略①は、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。成長戦略②は、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。そして成長戦略③は、データ流通基盤の構築と新しい収益モデルの確立、すなわちマーケットプレイス構想の推進です。

3つの戦略は独立したものではありません。エンタープライズ案件で得た機能や業務知識を標準化して、より幅広い顧客へ提供し、さらにその顧客基盤と商品流通を新たな取引収益へつなげていく流れです。

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

主要顧客向け大型案件で納品・検収が完了 次期案件へ移行



当四半期における進捗

- 主要エンタープライズ顧客における一部大型案件において、設計・開発フェーズの納品・検収が完了。
- 他の主要顧客においても、宿泊予約システムや団体旅行システムの刷新、旅行商品の横断検索など、複数の開発プロジェクトが進展。
- AIを活用した開発・レビュー手法を複数の案件に導入し、開発工数の削減や品質向上に向けた検証が進展。

今後の展開

- 進行中の複数の開発プロジェクトについて、サービスインまでの試験・移行を着実に進め、稼働後の安定運用体制を確立。
- プロジェクト間の人員配置と品質管理体制を見直し、複数の大型開発プロジェクトを並行して推進できる開発体制を整備。
- 個別案件で開発した機能やAI活用の知見を共通資産として蓄積し、他の顧客へ展開できるプロダクト機能として標準化。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

20

三つの戦略それぞれについて、当四半期までの進捗と今後の展開をご説明いたします。

まず成長戦略①、エンタープライズ領域です。

当四半期の大きな進捗は、主要エンタープライズ顧客における一部大型案件で、設計・開発フェーズの納品・検収が完了したことです。他の主要顧客においても、宿泊予約システムや団体旅行システムの刷新、旅行商品の横断検索など、複数の開発プロジェクトが進捗しております。

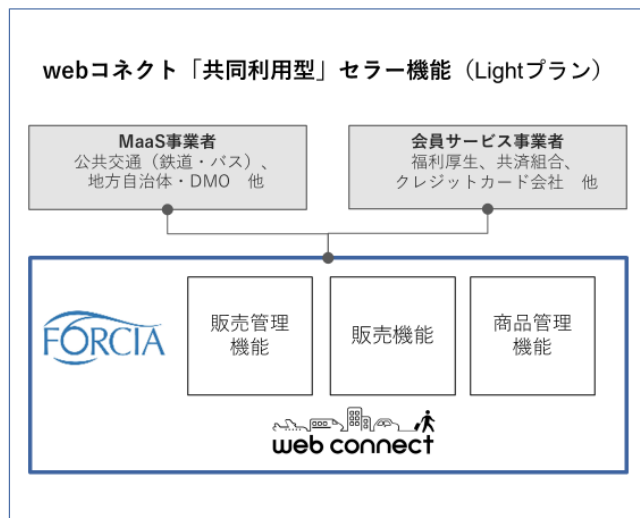
また、AIを活用した開発・レビュー手法を複数の案件に導入し、開発工数の削減や品質向上に向けた検証を進め、一部プロジェクトにおいて活用を開始しております。

こちらの図のとおり、現在の主戦場は「国内×個人旅行」ですが、海外旅行や団体旅行の領域にも、拡張の余地が大きいと考えております。

今後は、進行中の複数の開発プロジェクトをサービスインまで着実に進め、稼働後の安定運用体制を確立するとともに、複数の大型開発プロジェクトを並行して推進できる開発体制を整えてまいります。さらに、個別案件で開発した機能やAI活用の知見を共通資産として蓄積し、他のお客様にも展開できるプロダクト機能として標準化していきます。

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



当四半期における進捗

- MaaS事業者や会員サービス事業者など、旅行会社以外の事業者における複数の案件で、システム開発や外部サービスとの接続が進行。
- MaaSサービス向け案件では、webコネクトの組み込みを完了し、外部サービスとの接続試験へ移行。
- 添乗員付きツアーに必要な各種機能開発を実施。

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。
- 会員サービスやMaaS、交通事業者等への提案を強化し、旅行会社以外の顧客層への展開を拡大。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

21

成長戦略②は、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です。

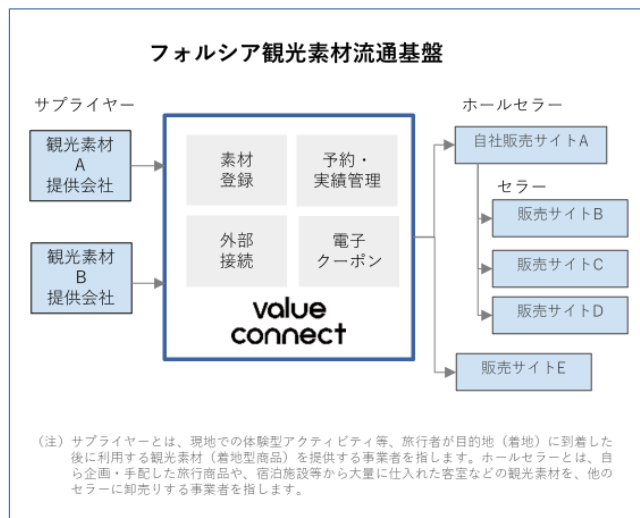
旅行会社以外でも、会員基盤や移動サービスを持つ事業者が、旅行・観光商品を自社サービスへ組み込む動きが広がっています。当四半期は、MaaS事業者や会員サービス事業者向けの複数案件で、システム開発や外部サービスとの接続が進みました。

特にMaaSサービス向けの案件では、webコネクトの組み込みが完了し、外部サービスとの接続試験に移行しております。また、添乗員付きツアーに必要な各種機能の開発も行いました。

今後は、共同利用型のLightプランについて、導入プロセスを標準化・効率化し、展開のスピードを高めてまいります。あわせて、会員・ポイント・決済連携といった当社プロダクトの強みを生かした差別化を進めるとともに、より低コストで導入できる提供モデルの検討も加速させていただきます。

成長戦略③ データ流通基盤の構築と新収益モデルの確立

valueコネクトの素材採用が進展、商材開拓を加速



当四半期における進捗

- valueコネクトを通じて外部システムと商品情報・在庫を連携する案件が複数進行し、大手旅行会社等における旅行・観光素材の採用が進展。
- 登録型素材に加え、宿泊、飲食、着地型商品等をシステム連携によって提供する「結合型素材」の拡充に着手。

今後の展開

- 宿泊、飲食、現地アクティビティ等、販売事業者の差別化につながる商品素材との接続を強化。
- 商品提供事業者と販売事業者の個別契約・精算にともなう負担を軽減できる流通モデルを整備し、接続先を拡大しやすい仕組みを構築。
- 素材流通から商品造成・販売までを一体的に提供できるサービス基盤を整え、取引量に応じたテイクレート収益の拡大を本格化。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

22

成長戦略③は、データ流通基盤の構築と、新しい収益モデルの確立です。

valueコネクトを通じて、外部システムと商品情報や在庫を連携する案件が複数進行し、大手旅行会社などで観光素材の採用が進んでいます。また、これまでの登録型の素材に加えて、宿泊、飲食、着地型商品などをシステム連携によって提供する「結合型素材」の拡充にも着手しました。

今後は、販売事業者の差別化につながる素材との接続を強化するとともに、商品提供事業者と販売事業者の間の個別契約や精算の負担を軽減できる流通モデルを整え、接続先を拡大しやすい仕組みを構築してまいります。

そして、素材流通から商品造成・販売までを一体で提供できるサービス基盤を整え、取引量に応じたテイクレート収益の拡大を本格化させていきます。

04

主なトピックス

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

23

以降のパートは、時間の関係もありますので、ポイントのみ簡単にご紹介いたします。

事業展開・対外発信の両面で取り組みが進展

主な
ニュース
(当社発)

- | | | | | |
|---|---|------------|--|------|
| <div>6月</div> <div>7月</div> <div>8月</div> <div>9月</div> | ● | 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 |
| | ● | 2026.06.24 | 観光産業キャッシュレス推進協議会へ入会
～技術と知見の提供を通じて、持続可能な観光産業の発展に貢献～ | ビジネス |
| | ● | 2026.07.25 | 日経ヴェリタス特集記事「証券界から『変身』、株主重視時代の新星 市場発トップの群像」にて当社が紹介 | IR |
| | ● | 2026.08.31 | ツーリズムEXPOジャパン2026でセミナー開催
～多彩なゲストと共に、観光流通DXについてディスカッション～ | ビジネス |
| | ● | 2026.09.18 | 三越伊勢丹ニッコウトラベルに「webコネクト」と「valueコネクト」の提供開始 | ビジネス |

こちらは、当上半期及び直近の主なトピックスです。事業展開と対外発信の両面で、取り組みが進みました。

ビジネスに関する取り組み（1）

観光MaaS、トヨタファイナンシャルサービスへの機能提供



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～

- ・関連リリース（トヨタファイナンシャルサービス株式会社）
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000115.000100665.html>
- ・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、トヨタファイナンシャル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」及び「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シャル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、及び将来の横展開に向けた事業基盤の強化。

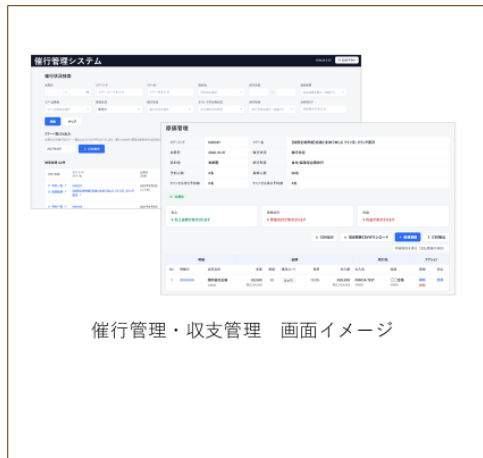
Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

25

国土交通省の令和8年度観光MaaS推進事業において、トヨタファイナンシャルサービス様を事業主体とするプロジェクトに参画しています。

MaaSアプリ「my route」の予約機能の共通基盤として、当社のvalueコネクトとwebコネクトを提供し、移動と目的を一体で手配できる仕組みづくりを進めております。成長戦略②のパートでご説明したとおり、現在、サービスインに向けた最終段階にあり、この案件を通じてMaaS領域での活用実績を蓄積し、他の交通事業者や地域への展開につなげていく考えです。

三越伊勢丹グループの会員基盤を活用した旅行販売をサポート



・関連リリース（当社HP）：
<https://www.forcia.com/news/2026/09/18.html>

概要

- 「webコネクト」に顧客・会員管理、催行管理、収支管理、精算など、添乗員付きツアーに必要な機能を拡充し、三越伊勢丹ニコウトラベルが初導入。
- 「valueコネクト」も併せて導入し、旅行商品の販売から、宿泊・体験などの観光素材の仕入れまでを一体的に支援。
- 2027年3月より、両システムを活用し、三越伊勢丹グループの識別顧客に向けたOTA型旅行販売サービスを開始予定。

期待される効果

- 顧客属性や旅行履歴、催行状況、収支・精算情報などの一元管理により、添乗員付きツアーに係る業務の効率化と生産性向上を支援。
- 外部システムとの連携により、宿泊施設や観光施設、体験イベントなどの品揃えを拡充し、多様な「コト消費」体験の提供を促進。
- 三越伊勢丹グループの会員・ポイント・決済基盤との連携を通じて、新たな販売機会の創出と顧客利便性の向上に寄与。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

26

9月には、三越伊勢丹ニコウトラベル様に、webコネクトとvalueコネクトの提供を開始しました。添乗員付きツアーに必要な機能を拡充したwebコネクトを、初めて導入いただいたものです。

2027年3月からは、両システムを活用し、三越伊勢丹グループの識別顧客に向けた旅行販売サービスが始まる予定です。

会員基盤を持つ事業者への展開という成長戦略②と、観光素材の流通を拡大する成長戦略③の双方につながる取り組みとご理解ください。

ビジネスに関する取り組み（3）

業界連携・対外発信を通じた観光流通DXの推進

観光産業キャッシュレス推進協議会への参画

観光産業キャッシュレス推進協議会に賛助会員として入会しました。「webコネクト」「valueコネクト」を通じて蓄積した技術・業務知見を生かし、観光産業におけるBtoB取引のデジタル化やキャッシュレス化、サプライチェーン全体の生産性向上に貢献する狙いです。



ツーリズムEXPOジャパンで観光流通DXを提案

「ツーリズムEXPOジャパン2026」に出展し、観光流通DXをテーマとしたセミナーを開催しました。MaaSや地域・交通事業者の取り組みを交え、「webコネクト」「valueコネクト」によって移動・体験・地域をつなぎ、コト消費を促進する新たな観光流通のあり方を提案しました。



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

27

このほか、観光産業キャッシュレス推進協議会への入会や、ツーリズムEXPOジャパン2026でのセミナー開催など、業界連携と対外発信を通じて、観光流通DXの推進にも取り組んでおります。

05

Appendix

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

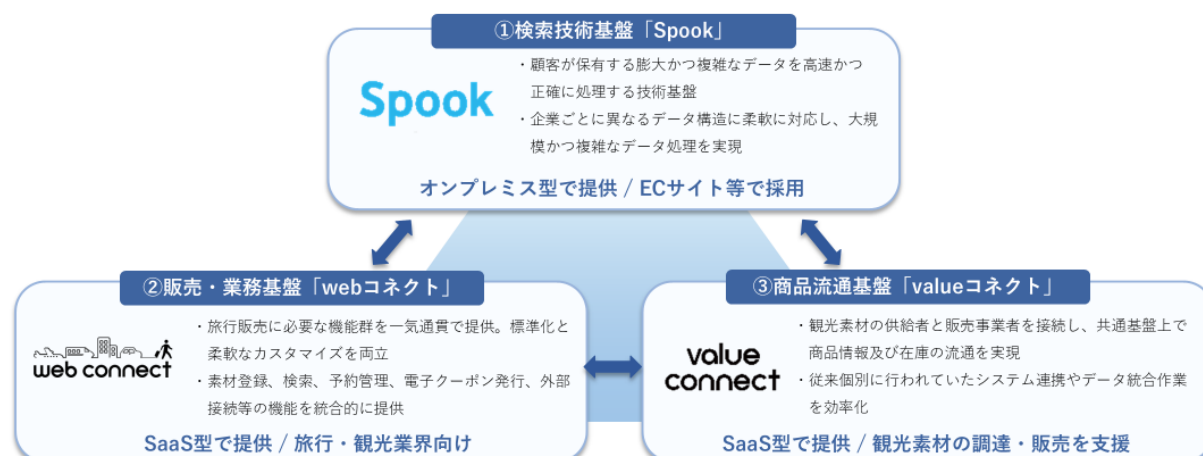
28

Appendixには、冒頭で詳しく触れることができなかった当社のサービス概要や顧客区分の説明に加え、KPIを掲載しております。

05. Appendix

事業概要 | 当社が提供するサービス

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



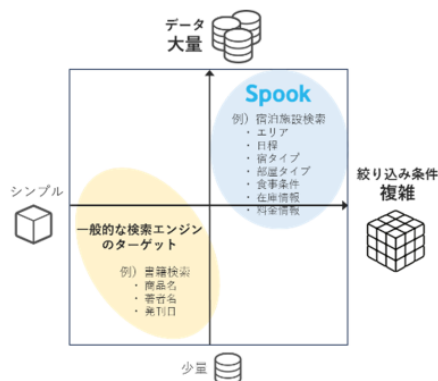
当社の特徴は、企業ごとに異なるデータの形式や構造を整理・最適化し、柔軟なカスタマイズに対応しながら、最適なサービスを提供する点にあります。このデータ流通基盤の上で、検索、販売、予約、データ連携といった各機能の一体的な提供を可能とすることで、顧客のビジネス全体を支える仕組みを実現しております。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

29

事業概要 | 当社サービスの提供領域・主要顧客

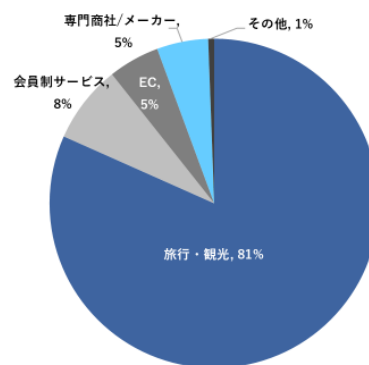
大量・複雑なデータ制御が必要な場面で真価を発揮



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されるとともに、それらの在庫及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、高度なデータ処理及び業界特有の知識が求められます。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.



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。

30

事業概要 | 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

エンタープライズ

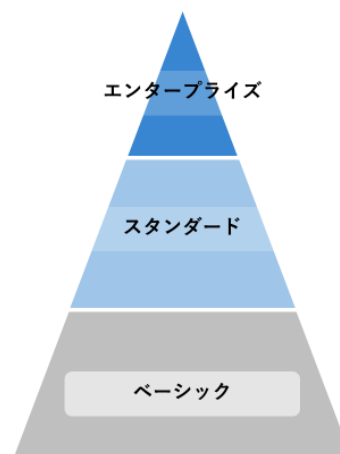
- 大手旅行会社向けに高度なカスタマイズをともなう基幹システムを構築
- 長期の大型案件が中心で、当社の事業基盤強化に寄与

スタンダード

- 中堅事業者を中心に、webコネクタを活用した販売・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



当社は、顧客規模及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。

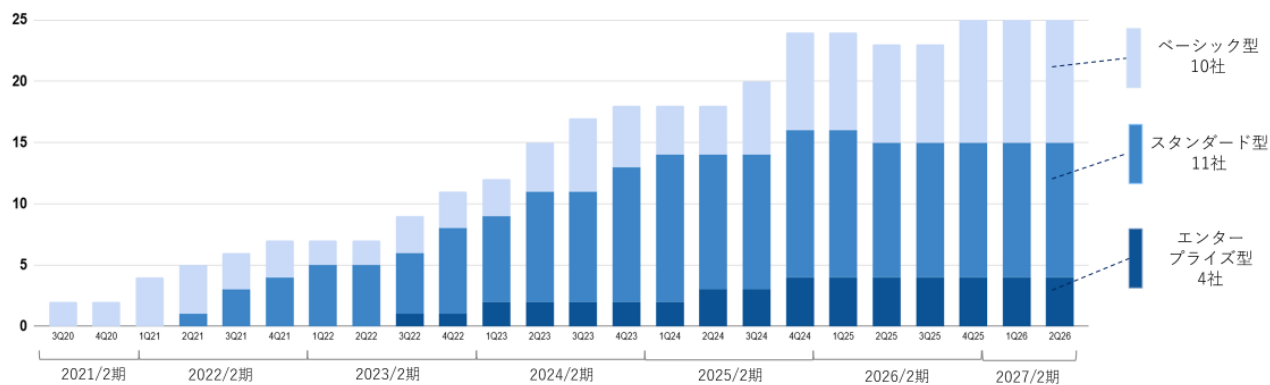
Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

31

KPI | 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上で、旅行・非旅行を含めた合算値として計測しています。当第2四半期(中間期)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。今後は、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。

(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。

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

32

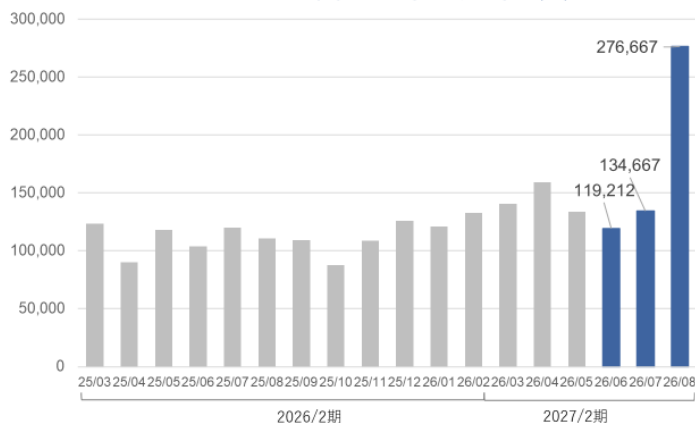
webコネクトの顧客数は、当第2四半期において変化はありません。

現在進行中の複数の開発プロジェクトをサービスインまで着実に進め、月額収益へとつなげることで顧客数の上積みを図ってまいります。なお、当社の事業はwebコネクト単体の導入拡大にとどまらず、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。今後は、複数の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できる指標への見直しも検討してまいります。

KPI | エンジニア稼働1日当たり売上高

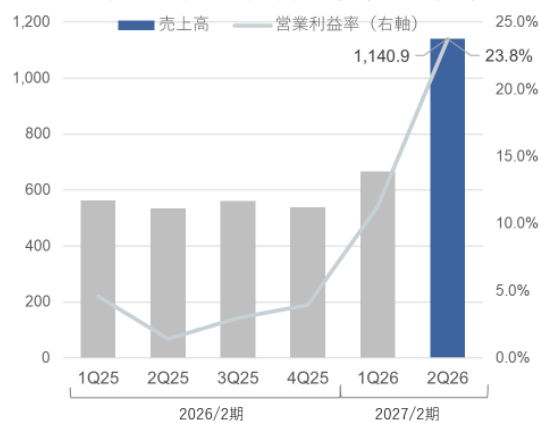
当社では、エンジニア稼働1日当たり売上高を、開発リソースを売上創出に適切に結び付けられているかを把握するための主要KPIと位置付け、継続的にモニタリングしております。当第2四半期の指標には、一部大型案件について、前事業年度及び当事業年度の検収以前の稼働に対応する売上を検収時点で一括して計上した影響が含まれています。

エンジニア稼働1日当たり売上高（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、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。

四半期売上高及び営業利益率（百万円、%）



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

33

また、エンジニア稼働1日当たり売上高については、当第2四半期の指標に、一部大型案件について、それ以前の期間に実施した作業に対応する売上を検収時点で計上した影響が含まれている点にご留意ください。

ご用意した資料は以上となります。ここで私からのプレゼンテーションを終了させていただき、質疑応答に移りたいと思います。

質疑応答

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

35

それではまず、今回の決算に関して、投資家の皆さまから特に多く関心を持たれると考えている3点について、社長の屋代浩子からご説明させていただきます。そのうえで、視聴者の皆さまからお寄せいただいたご質問にお答えする流れで進めてまいります。

（注）

本資料の質疑応答部分は、本説明会における質疑応答を、当社にて要約・編集したものです。趣旨を変えない範囲で、発言の省略や表現の修正を行っております。発言内容の詳細は、説明会のアーカイブ動画（URLは資料2ページに掲載）をご確認ください。なお、質問1～3は、当社側で事前に準備した質問、質問4以降は説明会当日に視聴者の皆さまからいただいたご質問への回答です。

事前準備質問

Q1 進捗率が高いのに、なぜ通期業績予想を据え置くのか？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

36

上半期の進捗率は、売上高で58.0%、営業利益で83.9%と、半期として通常見込まれる50%を上回る高い水準となりました。これには、前事業年度の決算における収益認識タイミングの見直しにより、顧客が検収した時点で売上を計上することとした一部大型案件の前事業年度における稼働に対応する売上、約3億円が含まれております。

この売上は、本年4月の通期決算説明会でもご説明したとおり、期初の業績予想に織り込んでいたものであり、計画どおり第2四半期に計上されたものです。また、この一時的な要因を除いた場合でも、当社の事業全体は順調に推移しております。

こうした上半期の実績と下半期の取り組みの状況を踏まえ、現時点では通期業績予想を据え置くことといたしました。今後、業績予想の修正が必要と判断した場合には、速やかに開示いたします。

事前準備質問

Q2 一部大型案件の影響を除いた業績の実態は？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

37

当中間期の売上高18億6百万円のうち、一部大型案件の売上は、本年4月の説明会でもお伝えしたとおり約3億円です。これを除いた場合でも、売上高はおよそ15億円となり、前年同期の10億9千7百万円を3割以上上回ります。また、一部大型案件の売上を除いた通期業績予想の売上高は約28億円となりますので、一部大型案件の影響を除いた進捗率としては約54%となります。

これは、上半期に主要顧客向けの基幹システム刷新や新サービス構築など、複数のプロジェクトが順調に進展していること、そしてSaaS型の月額収益が、サービスインにともなって積み上がっていることによるものです。

つまり、当期の増収は一時的な要因だけによるものではなく、事業そのものの成長によるものであると考えております。なお、個別案件の詳細については、開示を差し控えさせていただきます。

事前準備質問

Q3 増益なのに現金が減少した理由は？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

38

当中間期の営業キャッシュ・フローは約3億4千万円のマイナスとなり、現金及び預金は前事業年度末から約4億1千万円減少して、約8億7千万円となりました。

これは主に、売上の計上にともなって、売掛金が約6億2千万円、契約資産が約3億7千1百万円増加したことによるものです。一部大型案件について、納品・検収にともなって契約資産を売掛金へ振り替えたことにより、売掛金が増加しています。一方、契約資産の増加は、主に他の進行中プロジェクトの進捗にともなうものです。

自己資本比率は78.1%と引き続き高い水準であり、財務の健全性を維持しています。



それではここからは、受付フォームに次々といただいている皆さまからのご質問にお答えする時間とさせていただきます。やはり業績に関するご質問が多いので、まずそこから参りたいと思います。

視聴者からのご質問

Q4 大型案件による一時的な収益貢献と、 既存事業のオーガニックな成長をどう捉えればよいか？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

39

一時的な収益貢献は、本来前期に計上する予定だった売上が当期に計上されたものです。ただし、これも当社がこれまで着実に取り組んできたビジネスが成果として表れたものです。

当社ではwebコネクト、valueコネクトをはじめとする新たなサービスの開発を進めております。新規のお客様からのご発注もいただいております、多数のプロジェクトが進行しております。一部大型案件を除いても事業は着実に進展しており、この傾向は今後も続くと考えております。

また、複数の決算期にわたる案件の収益計上が期間損益に大きな影響を与えるような事態は、今回の反省を踏まえ、今後できる限り生じないように取り組んでまいります。会計面につきましても、皆さまにより分かりやすい情報開示に努めてまいります。

視聴者からのご質問

Q5 8月に納品が完了した大型案件が月額収益に貢献し始める時期は？ また、ソリューションの月額収益の減少はこの案件と関係しているのか？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

40

個別案件の詳細についてのお答えは差し控させていただきます。

当社では、当該案件以外にも多数の開発案件が進行しております。開発を終えて納品した後、月額収益につながる構造です。したがって、当期の開発収益の伸びと今後の月額収益の増加は、おおむね比例する関係にあるとお考えください。

ただし、案件によっては個別開発・特殊開発の比重が大きく、月額収益につながりにくいものもあるため、すべてが同じ比率になるわけではありません。それでも、開発案件が増えればその後の月額収益は増加します。具体的な時期は申し上げられませんが、今期以降、来期に向けて月額収益は着実に増加していくものと考えております。

ソリューションの月額収益の減少についてもお答えします。ソリューション型でご利用いただいていたお客様の中には、システム刷新の時期を迎える方がいらっしゃいます。その際、個別に構築するソリューション型から、すでに豊富な機能を備えたwebコネクトへの移行を進めているケースがございます。ソリューション型が減少し、webコネクトが増加している背景には、こうしたお客様の移行があります。

視聴者からのご質問

Q6 契約資産が前年同期より大きく増加しているが、今後も比較的大型の開発が続くと理解してよいか？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

41

そのご理解のとおりです。開発中の案件はまず契約資産として計上されます。納品・検収後に売掛金となり、代金の回収をもって現金となります。

上半期の契約資産の増加は、開発実績が順調に積み上がったことを示しています。この傾向は、下半期についても継続する見込みです。契約資産が増加しているということは、納品・検収を控えている案件が増えている状況とご理解ください。

視聴者からのご質問

Q7 月額収益が発生しているエンタープライズ顧客は今後増えていくと想定してよいか。手応えや見通しは？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

42

webコネクトの顧客数自体は増加していませんが、その一方で、大型のお客様1社当たり複数のサービスをご利用いただいている状況です。顧客数が横ばいでも月額収益は着実に積み上がっており、エンタープライズ領域には大変強い手応えを感じております。

視聴者からのご質問

Q8 来期以降の利益成長の再現性についてお聞かせください

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

43

来期以降について現時点で確実なことは申し上げられません。ただ、前期の説明会でもお伝えしたとおり、大型案件の実績を重ね、同様のシステムを横展開していくことで利益率は向上していきます。鍵となるのは、一度構築したものを標準化し、次のお客様により良いものとして展開することです。

現在、再現性と効率を高めるため、AIをテスト工程などに活用しております。あわせて、経験や知見を次の案件に生かす循環が回るよう、全社で取り組んでおります。この流れを一層強めて成長につなげるべく、新たなお客様への展開を進めております。

視聴者からのご質問

Q9 valueコネクトの手応えや顧客の反応、顧客単価のイメージは？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

44

valueコネクトは成長戦略③に位置づけており、当社として注力している領域です。現時点では、大手旅行会社がvalueコネクトを通じてさまざまな商材を接続している段階です。今後は大手旅行会社以外の事業者にもご利用いただき、日本中の商材がつながっていく姿を目指しております。

収益モデルとしては、流通総額の一定割合（例えば1～2%程度）をいただく流通課金型を想定しております。ただし、現時点では流通量がまだ大きくありません。適切な料率の水準も含め、今後検討しながら展開してまいります。

視聴者からのご質問

Q10 同業他社と比べて特に優れている点、顧客から評価されている点は？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

45

旅行・観光分野のシステムを手がける企業は数多くあります。その中で当社の強みは、旅行会社を取り扱う幅広い商材を網羅的に扱える点にあります。

宿泊、航空、交通などを横断して検索・予約できるシステムを提供しております。大量の商材を扱い、数百億円規模のビジネスを支える品質で、長年にわたり大手旅行会社にご利用いただいております。この実績が、当社の最大の強みであると考えております。

視聴者からのご質問

Q11 検索技術・システム開発のノウハウを活用し、 将来的に旅行業界以外へ事業を拡大する可能性は？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

46

当社が捉える「旅行・観光」の領域は非常に広いものです。宿泊を伴う旅行だけでなく、日常の飲食などのコト消費も含めれば、人々が生活の中でアクセスするさまざまなサービスを取り込めると考えております。日常生活との境界がなくなるところまで、事業を広げていきたいと考えております。

また当社は、大量かつ複雑なデータを流通させる検索エンジンも開発しております。現在は旅行・観光業界が当社にとって最も注力する領域ですが、そこに限定せず、さらに展開を広げていく考えです。

視聴者からのご質問

**Q12 AIの活用状況はいかがでしょう。
AI活用でビジネスチャンスが広がる可能性は？**

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

47

現時点で、AIは当社にとってプラスに働いております。お客様のデータを扱う立場として、慎重かつ積極的に活用しております。活用の方向性は、主に次の2つです。

- 開発の効率化： 開発・テスト工程などで実際に複数のAIモデルを活用しております。
- ビジネス面： AIに「どこに行けば楽しい旅行ができるか」と尋ねるような、新しい検索のかたちが広がりつつあります。当社が持つ旅行データを速く正確にお届けする技術は、AIと組み合わせることでより活用されるようになります。実際に、当社プロダクトとAIを連携させたいというご相談を多数いただいております。

AIは当社にとって追い風であると考えております。

視聴者からのご質問

Q13 株価が上がってきているが、手応えは？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

48

事業は着実に成長していると考えております。一方で、当社の取り組みを皆さまにお伝えする努力は、まだ必要であると認識しております。

株価の短期的な動きに一喜一憂することなく、成長戦略①②③を確実に遂行し、売上と利益を着実に伸ばしてまいります。それが最終的に企業価値の向上につながるものと考え、事業に注力してまいります。

視聴者からのご質問

Q14 上場から2年が経過しようとしているが、今後投資家に注目してほしい成長ポイントは？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

49

現在の事業の中心は、大手旅行会社向けに提供しているサービスです。今後は、皆さまが日常的にお使いになるシステムにまで当社が提供するサービスが浸透していく世界を目指しております。ぜひ成長戦略③の成長にご期待いただければと考えております。

視聴者からのご質問

Q15 今後3～5年を見据えた時に、特に成長が期待できるサービス・事業領域は？

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

50

旅行・観光にとどまらず、飲食をはじめとする生活のさまざまな場面にまで当社サービスが浸透し、生活の基盤を支えるシステムとなることを目指しております。一朝一夕に実現できるものではなく、現在は一つひとつ着実につないでいる段階です。

当社は前面に出るのではなく、それを支える基盤でありたいと考えております。皆さまの生活の中で、意識されないところで当社が開発したプロダクトが常に動いている、そうした状態を目指してまいりますので、引き続きご注目とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

本日は、多くのご質問をいただき、ありがとうございました。

本年4月の説明会では、収益認識タイミングの見直しにより、前事業年度の業績が減収減益となったことをご報告し、皆さまにはご心配をおかけいたしました。当上半期は、ご説明していたとおり一部大型案件の納品・検収が完了し、前年同期比で大幅な増収増益となりました。また、この要因を除いても、当社の事業全体は順調に推移しております。

下半期も、進行中のプロジェクトを着実に推進し、月額収益の積み上げを通じて、ストック型の収益基盤を一層強化してまいります。あわせて、エンタープライズ、スタンダード・ベーシック、そしてマーケットプレイスの3つの成長戦略を、着実に前に進めてまいります。

当社としては、短期的な変動にとどまらず、中長期的な成長を着実に実現していくことが最も重要であると認識しております。引き続き、より透明性の高い情報開示に努めてまいりますので、今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

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

Copyright © FORCIA, Inc. All rights reserved.

※説明会終了時刻：19時00分