



決算説明資料 2025年3月期

証券コード： 3753

株式会社フライトソリューションズ
FLIGHT SOLUTIONS Inc.



目次

1. 2025年3月期 業績概況
2. 事業アップデート
3. APPENDIX -フライトソリューションズの紹介-

1. 2025年3月期 業績概況

業績ハイライト

売上高

3,063 百万円

営業損失

▲298 百万円

経常損失

▲333 百万円

当期純損失

▲382 百万円

※第1四半期より非連結での開示としておりますため、対前年同期比増減率については記載しておりません。

業績ハイライト

エグゼクティブ・サマリー

業績

- SIソリューションは堅調に推移する一方、ECソリューションの新パッケージ「EC-Rider B2B II」のファーストユーザー対応および決済ソリューションの開発コストの増加、予定していた大型案件の期ずれ発生により減収減益となりました。
 - 売上高 **3,063**百万円
 - 営業損失 **298**百万円
- 2024年9月17日に発行した第9回新株予約権は2025年3月6日付で行使がすべて完了しました。

事業の進捗

- SIソリューションは顧客都合による開発プロジェクトの中断が業績に影響しました。
- ECソリューションは新パッケージ「EC-Rider B2B II」の2件のサービスインを実施。始動時に改善ポイントの対応を行いました。
- 決済ソリューションはTapionタブレットの飲食関連業へのPoC運用を開始、顧客環境に合わせて微調整を行いながら、本番実装に向けた対応を進行中です。* PoC = Proof of Conceptの略

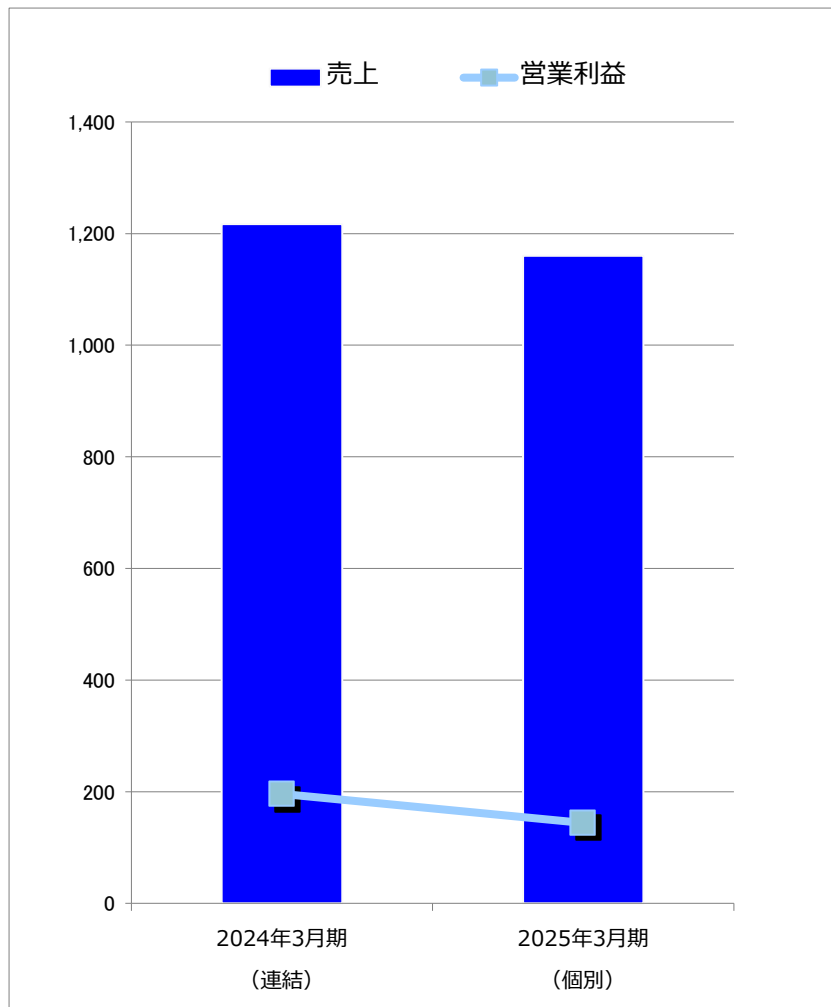
業績予想

- 2026年3月期の通期業績予想はP9をご参照ください。

事業別概況

SIソリューション

(百万円)



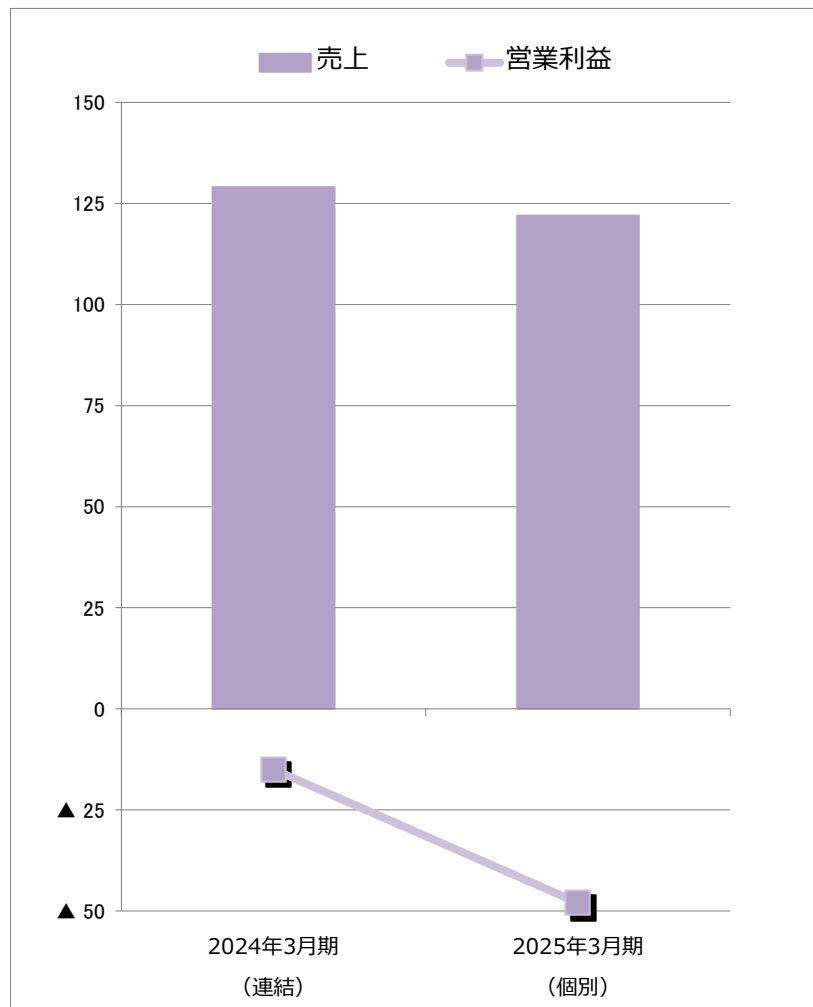
(百万円)	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (個別)	増減 (ご参考)
売上	1,217	1,160	▲ 57
営業利益	196	144	▲ 51

- 事業会社の基幹システム開発・保守等を実施。
- 顧客都合により開発プロジェクトの一つが中断したことで減収減益。
- クラウドインテグレーションにおいて売上は計画達成した一方で外注費用が膨らみ減益。

事業別概況

ECソリューション

(百万円)



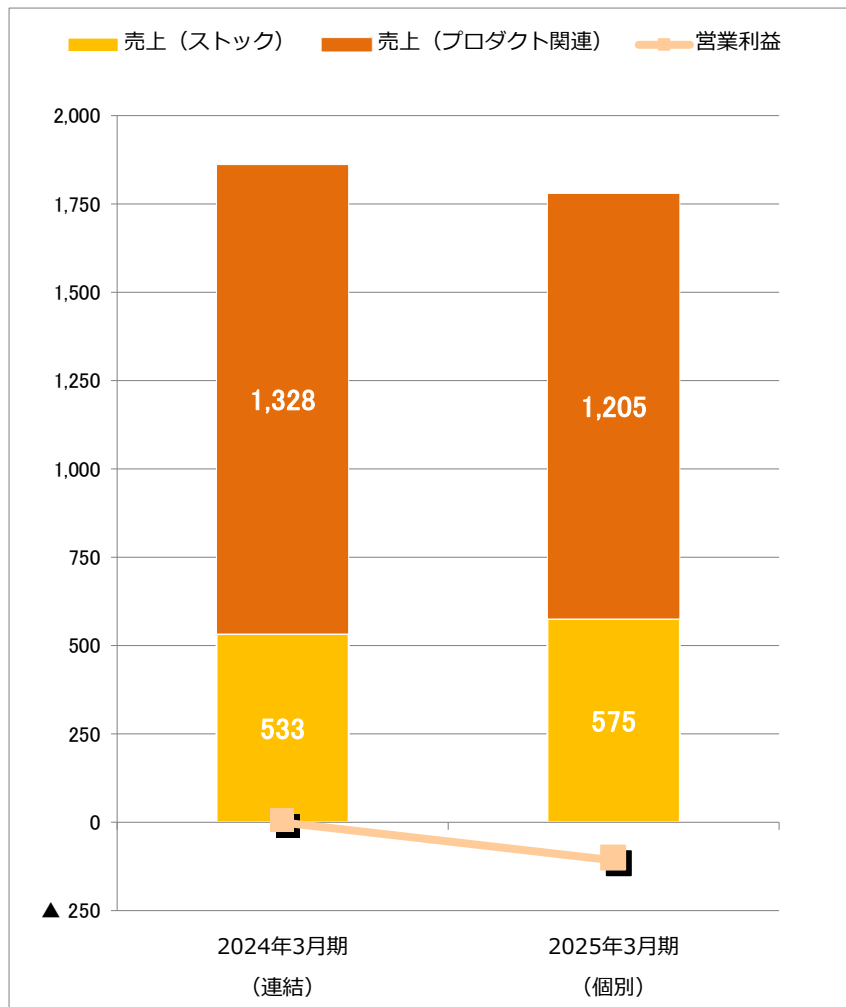
(百万円)	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (個別)	増減 (ご参考)
売上	129	122	▲ 7
営業利益	▲ 15	▲ 48	▲ 32

- B2B向けECサイト構築パッケージ「EC-Rider B2B」のセキュリティ強化および新バージョン「EC-Rider B2B II」の立ち上げに注力。
- 「EC-Rider B2B II」の2件のサービスイン。旧パッケージからの移行に伴う改善対応が発生した影響で減益。
- 新規案件の獲得に向けマーケティングに注力、ECサービスサイトのリニューアル（3月に公開）に投資。

事業別概況

決済ソリューション

(百万円)



(百万円)	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (個別)	増減 (ご参考)
売上	1,861	1,780	▲ 80
営業利益	5	▲ 101	▲ 106

- 電子決済ソリューションの「Incredist」シリーズ、Androidスマホによるタッチ決済ソリューション「Tapion」の開発、拡販に注力。
- 当期に売上を計画していた「Incredist」シリーズの大口案件が来期に期ずれとなり、売上・営業利益ともに減少。
- 飲食関連業でTapionタブレットのPoC運用など市場展開を開始。当期よりストック収入による安定した収益基盤の構築を開始。

2026年3月期 通期業績予想

(百万円)	実績	予想	
	2025年3月期	2026年3月期	増減額
売上高	3,063	4,230	1,167
営業利益	▲ 298	100	398
経常利益	▲ 333	80	413
当期純利益	▲ 382	70	452

次期の見通し

- **SIソリューション**：既存顧客向けのシステム開発、DX推進支援ならびに「Google workspace」等のクラウドサービスを活用した**システム開発支援に注力**してまいります。
- **ECソリューション**：**マーケティングを本格化**し、業界内でのポジションを明確に確立し、攻めの営業でECサイト構築パッケージ「**EC-Rider B2B**」の**拡販**に注力してまいります。
- **決済ソリューション**：タッチ決済ソリューション「Tapion」シリーズの開発・拡販をはじめ、国内製造で量産を開始した「Incredist Premium III」、同様に国内製造を開始する「Incredist Trinity」、ならびに無人自動精算機向け決済端末「VP6800/IFC」の拡販に注力してまいります。なお、「Tapion」につきましては、**法人向け案件で多くの引き合いをいただいております、進行中の受注案件も多数**あります。次期以降、手数料収入等の**ストックの収入の増大を計画**しており、経営の安定化を図ります。

2. 事業アップデート

VC事業部 アップデートサマリー

1

- SIソリューションは流通大手案件のサービスインにむけ最終調整中。
- 2025年問題を受け、物流業界において自動化装置（ロボット領域）の問い合わせが増加。
—物流業の倉庫管理など
- クラウドインテグレーションは大手航空会社の案件を獲得。

2

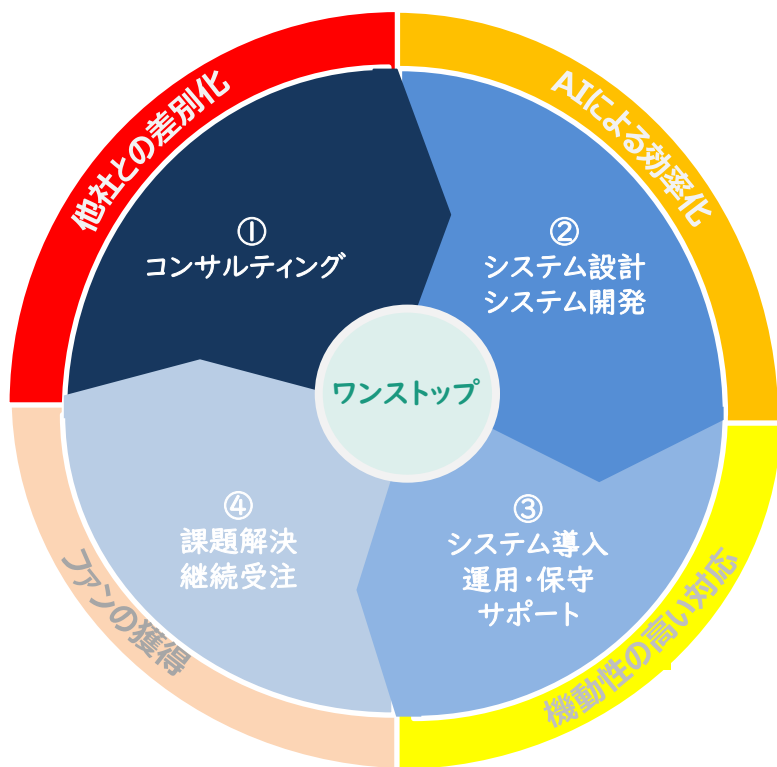
- ECソリューションは「EC-Rider B2B II」の引き合いが堅調。
—新パッケージを活用した顧客2件に対しサービスイン。
—セールスサイトの刷新に続きデモサイトを準備中。

引合いのある大口顧客の信頼を獲得し
今後のビジネスの柱として継続的な取引につなげる

VC事業部 アップデート

SIソリューション

- 生成AIの活用で3割生産効率UPおよび品質向上を実現
- 2025年問題を受け人手不足の解消にむけた自動化装置の需要が増加



一気通貫の強み

- ① 顧客ならではの問題や要望に深く寄り添う柔軟なコンサルティングで競合他社と差別化
- ② AIの活用で効率的なプロセスを実現
- ③ 機動力を生かした細やかなサポートと顧客のニーズや課題へのスピーディーな対応

クラウドインテグレーションの活動

- ① イベントへの出展で355件のリード獲得
 - ・ 2025年1月17日 ゼロトラストDAY
 - ・ 2025年3月5日～7日 ITトレンドEXPO春
- ② 大手航空会社のシステム開発を受注

顧客の業務改善を支援する「伴走型パートナー」として顧客の信頼を獲得

VC事業部 アップデート

ECソリューション

- ・新パッケージでECサイトを2件サービスイン
- ・オウンドメディアを通じてEC市場のトピックスを発信

EC-Rider
B2B

44件

リリース後の引き合い件数

- ・セキュリティが強化された新パッケージの引合いは継続して伸長
- ・海外現地法人の利用を目的とした問い合わせが増加



サービスイン2件

- ・新パッケージによるECサイトサービスイン開始
- 2025年1月 大手小売り業
2025年3月 株式会社ポディウム様
(輸入卸業)

ECサイト関連TOPICS

B2B EC-COLUMN

B2B ECコラム



インバウンドECとグローバルEC
について考察してみた



2024年度に義務化されるECサ
イトの脆弱性診断義務化につい
て

- ・2025年4月からECサイトの脆弱性診断が義務化。
- ・海外現地法人が利用する目的の問い合わせ増から見る市場の変化など

受注獲得のための市場分析を強化
価格設定やサービスメニュー構築などマーケティングを本格始動

1

SIソリューション

- 来期中にサービスイン予定の長期プロジェクトは複数年にわたる追加開発が受注済み。
- セールス&マーケティングを強化し、SI・クラウドインテグレーションの新規顧客開拓に向け活動開始。

2

ECソリューション

- グローバルEC対応にむけた開発を開始、期中のサービスインを目指す（市場の需要に対応）。
- デモサイトの完成およびSEO対策の充実でサービスの理解促進と顧客増加を目指す。
- マーケティングを本格強化し攻めの営業にシフト。

P & F事業部 アップデートサマリー

1

- 本人確認ソリューションmyVerifist、ソフトバンクショップ全店で採用、運用開始

2

- 三菱UFJ銀行と協業開始
— 「SP-NET」と連携し市場開拓を強化
 - 決済サービスの拡充、飲食サービス業でPoC運用中
 - 各種イベントでTapionシリーズを展示
- * PoC = Proof of Conceptの略

3

- Incredist Premium III の量産開始

4

- フライト決済センターのロードマップ開示準備

各サービスの開発を完了、PoCを通じて見えてきた課題を一つ一つ解決しながら社会実装への準備を進行中

P & F事業部 アップデート

myVerifist、全店のソフトバンクショップで運用開始

- マイナンバーカードによる本人確認で不正防止を強化し安全な取引を実現



ソフトバンクショップでの活用例

- 導入済みのIncredist Premium II を活用し、契約時の本人確認においてマイナンバーカードの読取りを実施
- 視認確認では防ぎきれなかったなりすまし詐欺などの不正防止をIT技術で強化



マイナンバーカードの社会実装を推進するケーススタディとして他社への展開を目指す

他社や多業界への展開を目指し営業活動を強化

P & F事業部 アップデート

Tapion、決済サービスや利用ブランドの追加で利便性向上

- 三菱UFJ銀行の「SP-NET」を活用し手数料コストを抑えた決済サービスの市場開拓にむけ協業開始
- 飲食サービスでTapionタブレットのPoC運用中

* PoC = Proof of Conceptの略



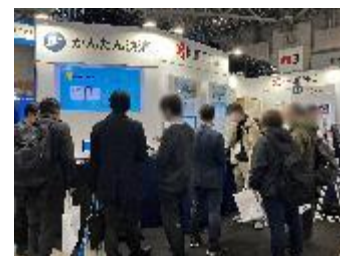
三菱UFJ銀行と協業

- Tapionに「SP-NET」と連携し手数料コストを抑えた少額決済市場の開拓を強化
- 大手企業の食堂で順次開始、今期の全店設置を目指す



決済サービスの拡充

- 国内外ブランド9種類の二次元バーコードの対応開始
- JCBブランドの追加
- 電子サイン対応にJCBとAMERICAN EXPRESSが追加



各種イベントで展示

- 国際ホテル・レストラン・ショー2025
(2025年2月4日～7日)
- リテールテックJAPAN2025
(2025年3月4日～7日)

協業・サービス拡充でキャッシュレス導入市場の開拓を強化

P & F事業部 アップデート

Incredist Premium III の本格量産を開始

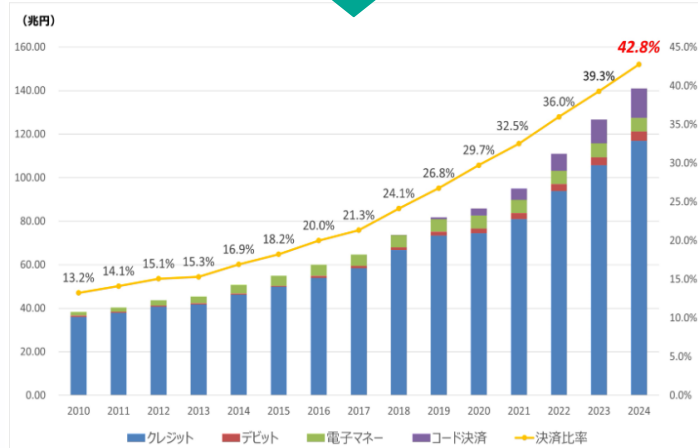
- 量産開始日に現地視察を実施、3,000台/月から5,000台/月を目指す
- 国内のキャッシュレス決済比率の増加に伴い市場需要を見込む



岩崎通信機 福島事業所に視察

- 2025年3月25日より本格量産を開始
- 片山代表、開発担当者、商品管理担当者が工場を視察し現場環境と量産体制を確認

キャッシュレス市場TOPICS



* 出典：経済産業省「我が国のキャッシュレス決済額及び比率の推移（2024年）」より

- 日本国内のキャッシュレス決済比率が政府目標の「2025年までに4割」を1年前倒しで達成。
- インバウンドでは令和6年の訪日外国人旅行消費額が過去最高を記録し決済額の増加を促進。

現場視察を通じて工場の生産環境を確認
安定した供給体制により市場の信頼を構築する

P & F事業部 アップデート

フライト決済センター

- ・ 決済時に口座から即時引き落としのJ-Debitサービス開始
- ・ 決済センター準備期間を経て成長方針のロードマップを策定



口座から直接引き落とすJ-Debit

- ・ 利用者⇒口座に残高がある限り、設定上限に縛られず高額な決済の支払いが可能。分割払い等で発生する利息が不要。
- ・ 加盟店⇒即時に口座引き落としのため資金繰りがスムーズになる。現金の持ち合わせがなくても機会損失を防げる。



決済センターのロードマップ開示

- ・ キャッシュレス決済の普及促進や決済システムの拡大による経済成長に貢献するため、決済センターの成長指針となるロードマップを開示。
- ・ 自社運営による拡張性、柔軟性を武器に市場競争力を高める。

様々なサービス拡大を経て完成した決済センターを核に
社内事業の連携を強化し収益創出を目指す

P & F事業部 今後の重点戦略

決済ソリューション

- TapionタブレットのPoCを成功させて拡販を目指す（継続）。
- Tapionの拡販にむけ協業するPOSベンダーを拡大。
- Incredistシリーズの販売活動に注力。

* PoC = Proof of Conceptの略

1

本人確認ソリューション

- ソフトバンクショップのmyVerifist初期導入を契機に、市場拡大の推進。
- スマートフォンに搭載されるマイナンバーカードを読み取る技術開発を継続中。

2

フライト決済センター

- 社内事業（ECソリューション）との連携。
- フライト決済センターを軸にした自社のビジネスモデル構想を開示。
ーフライト決済センターロードマップ参照

3. APPENDIX

—フライトソリューションズの紹介—

ビジョンと理念

ビジョン

Technology Changes The World. 技術が世界を変える。

フライトソリューションズは「技術」に対して妥協せず真摯に追及を続けてきました。
来るべき時代のニーズを汲みながら、技術でこたえる。
わたしたちは技術を磨き続けることにまっすぐ対峙しています。

企業理念

- ①変化に強い経営
- ②デジタル情報化社会に貢献する経営
- ③プロフェッショナルをはぐくむ経営
- ④個人と会社の目標を一致させる経営

会社概要



会社名 株式会社フライトソリューションズ

本社 東京都渋谷区恵比寿4-6-1
恵比寿MFビル3階

資本金 1,433百万円 (2025年3月末現在)

役員 代表取締役社長 片山 圭一郎
代表取締役副社長 松本 隆男
常務取締役 和田 克明
取締役 監査等委員 重富 貴子
取締役 監査等委員 伊東 幸子
取締役 監査等委員 萩原 義春

特別顧問 宇田 好文
(2025年4月1日現在)



FLIGHT SYSTEM USA Inc.

※フライトソリューションズ100%子会社

株式会社フライトソリューションズは、機動的な経営体制を構築し事業を推進することを目指すため、より視野が広がる創造的な商号として2023年10月1日に社名を変更いたしました。



事業の紹介：事業概要

バリュークリエーション事業部

プロダクト&フィナンシャルサービス事業部

SIソリューション

- 大規模な基幹系業務開発
- 物流改革関連のシステム開発
- システムに関するコンサルティングからシステム開発、開発後の保守まで一貫して対応
- クラウド型グループウェアおよび3rd Party製品の導入・移行の支援
- 個別の機能拡張・アプリケーション開発
- Google Workspaceのセミナー開催

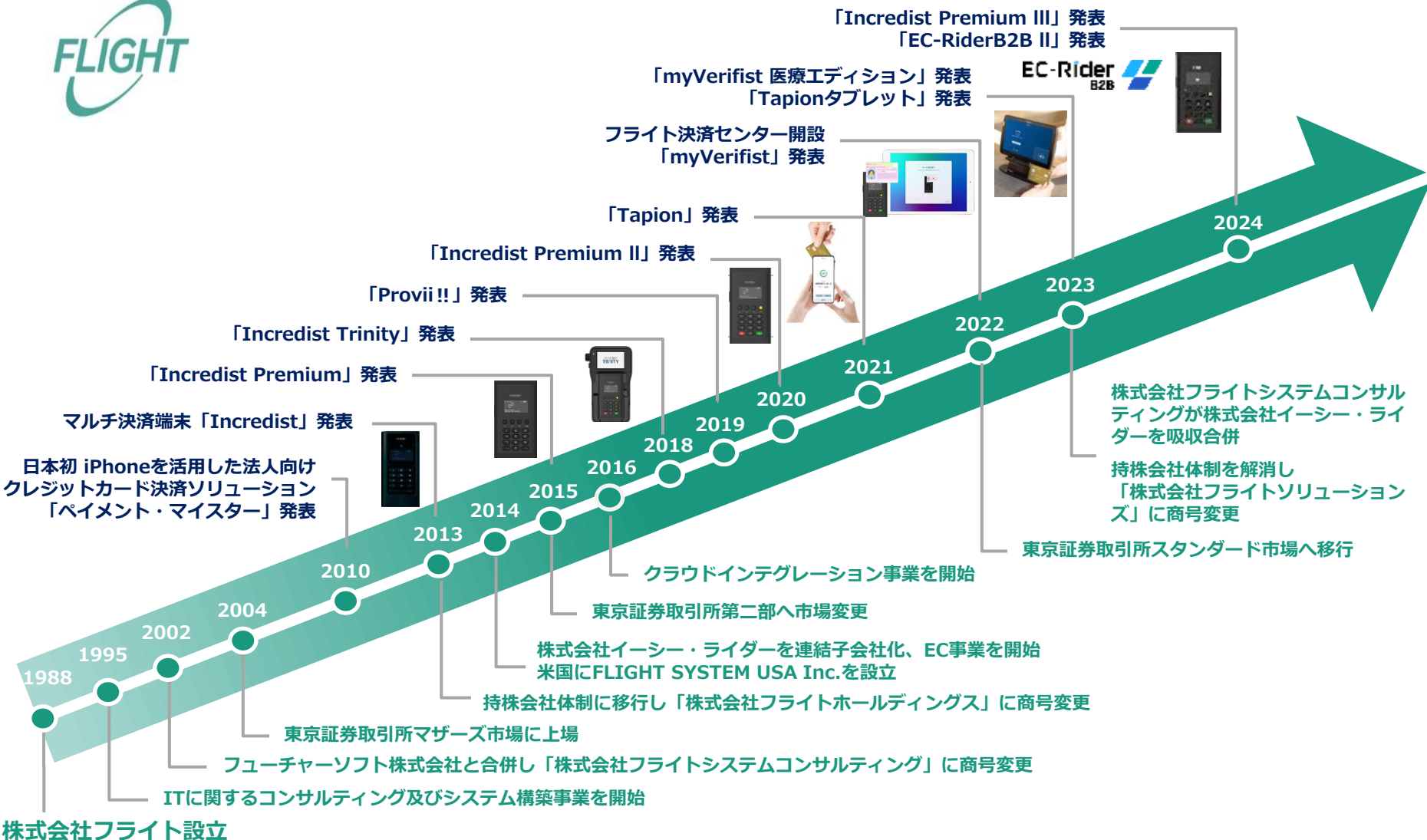
ECソリューション

- B2B向けのECサイト構築パッケージ EC-Rider B2Bを基軸に、カスタマイズを想定して顧客業務に合わせたサイト構築
- 長年の経験で培った知見によるサイト構築のコンサルティング
- 在庫管理システム、販売管理システム等、他システムとの連携
- サイトオープン後の保守

決済ソリューション

- スマートデバイスを活用したカード決済ソリューションやアプリの開発・販売
- 自社決済端末の開発・販売
- 決済のノウハウを応用した個別システム開発
- マイナンバーカードを用いた電子署名・署名検証・本人確認が可能なソリューションの開発・販売
- 本人確認サービスと決済ソリューションの融合

事業のあゆみ



クラウドインテグレーション

Google Workspace管理者の負担を大幅削減するアプリケーション「Provii!!」

Google Workspace のリソースデータを一括管理

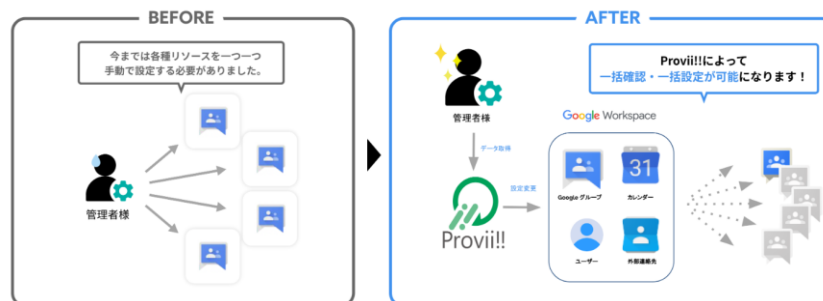


管理者様の様々な管理・登録の設定作業の工数削減が可能に！

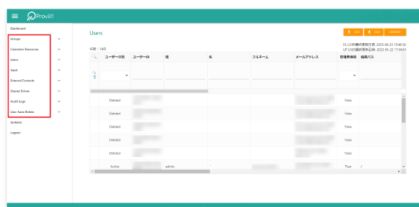


<https://clo.flight.co.jp/provii/>

Google Workspace内で管理者が行う各種リソースデータの変更を「スムーズに」「間違わず」実行するためのお手伝いをするクラウドサービス。



POINT1



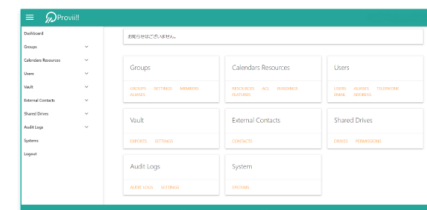
標準機能では手作業だった多数の設定項目をProvii!!のプロビジョニング機能では一括で設定追加・変更・削除が可能。

POINT2



Provii!!の豊富な連動機能の中から、お客様の社内状況にあった機能だけを選ぶことが可能。幅広い用途を実現しています。

POINT3

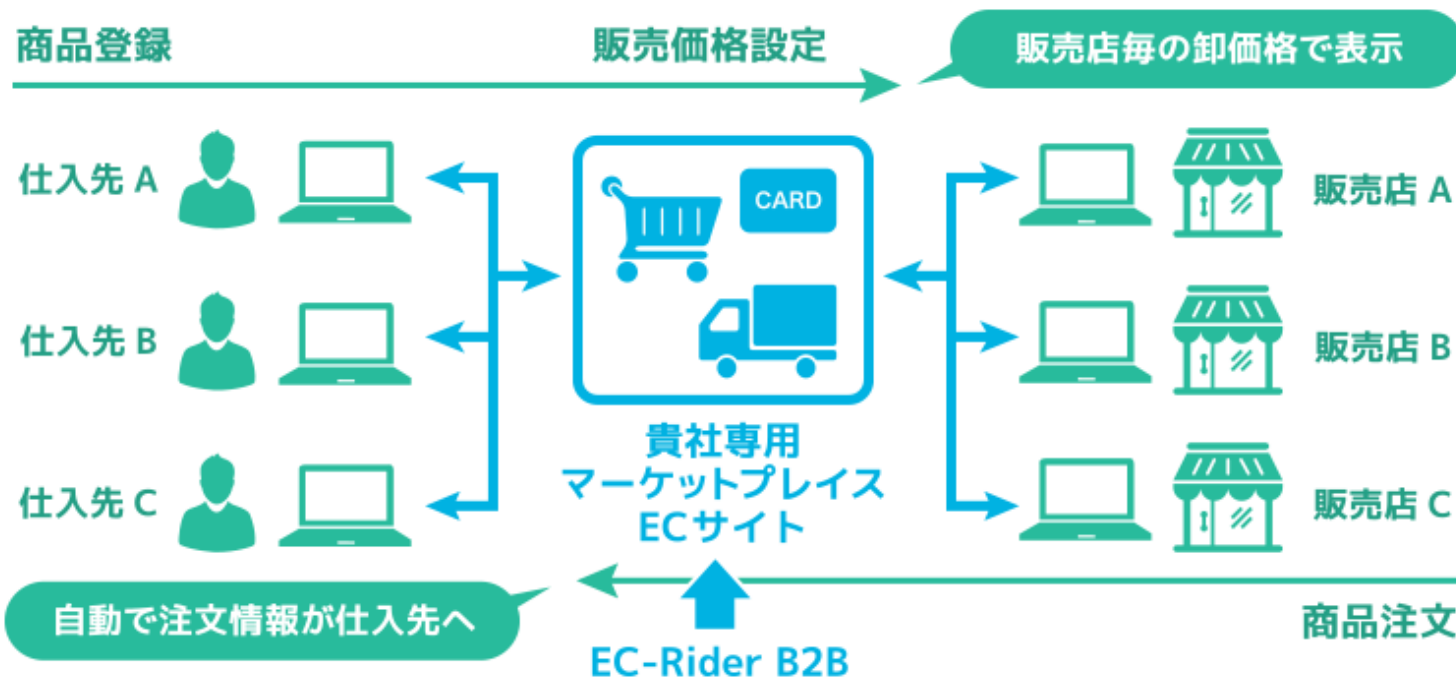


Provii!!の管理ツールは多数あるGoogleWorkspaceの機能に対してメニューを分けており、一覧で確認できる明快な構成です。

ECソリューション

企業間取引に特化したEC構築システム

- 企業間取引に特化し、仕入れ先や販売先との取引をWeb化
卸売・企業間取引の商習慣に合わせて必要な機能を揃えた多機能なシステム
- マルチサプライヤー機能や注残管理、取引先・商品毎の卸価格、商品販路管理機能などの特長的な機能を標準提供
- 拡張性を持ち自由度の高いカスタマイズで顧客企業独自の要件や基幹システムの連携も柔軟に対応可能



P&F事業部 プロダクトラインアップ

キャッシュレス決済ソリューション



incredist premium

Incredist Premium II

専用アプリケーションとの連携でモバイル決済を実現するモバイル型マルチ決済端末。多種多様な決済手段に対応。

2024年に国内製造の「Incredist Premium III」誕生。



incredist TRINITY

Incredist Trinity

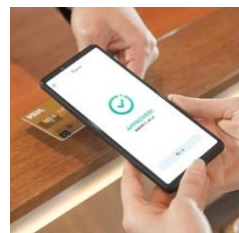
タッチ域操作パネル、オートカッター付きプリンタ内蔵の据置型決済端末。



incredist premium × incredist TRINITY mini

Incredist Trinity mini

プリンタ・LTE・バッテリーをすべて内蔵したオールインワンタイプのモバイル型決済端末。



Tapion

Tapion

市販のAndroid端末に専用決済アプリを入れることでタッチ決済（NFC決済）を実現するサービス。

無人/省人化ソリューション



Tapion タブレット

Tapionタブレット

テーブルトップオーダー向けにLTEとTapionを搭載したハイエンドAndroidタブレット。セルフオーダーから会計までワンストップで対応。



VP6800 ・ IFC

VP6800 ・ IFC

雨、風などに耐性があり屋外での利用可能なキャッシュレス決済対応の無人自動精算機。

P&F事業部 プロダクトラインアップ

本人確認と決済をワンストップで実現するソリューション



myVerifist

- 本人確認、電子契約からクレジットカード決済まで対応可能。
- 総務省・デジタル庁 公的個人認証プラットフォーム事業者認定取得。
- **身分証明書の読取り対象を大幅に拡充。**



myVerifist医療エディション

- マイナンバーカードの健康保険証とキャッシュレス決済を融合。
- Incredist Trinityとオンライン資格確認端末（Windows PC）の接続でオンライン資格確認を実現。
- 医療機関におけるキャッシュレス決済導入を促進。

自社プロダクトの強み

1. 開発力

決済・暗号に関するノウハウを武器に堅牢なセキュリティと拡張性の高さで大手顧客企業のカスタマイズニーズに対応。

2. 国内製造

品質の維持・向上、安定供給、サプライチェーンリスクの回避を目的に一部のプロダクトは大手部品製造メーカーと協業し国内製造へシフトするなど柔軟に対応。

3. 多機能

各種ハードウェアの機能とフライト決済センターを組み合わせることで多機能なソリューションとして付加価値のあるサービスを提供。

4. 新たな価値

特許申請の技術及びビジネスモデルで新たな価値を創出。

お問い合わせ

- IRならびに本資料に関するお問い合わせ
 - IR責任者: 代表取締役副社長 松本 隆男
 - IR担当者: IR・広報室長 金(こん) 浩樹
 - E-Mail: info@flight.co.jp
 - 電話: 03-3440-6100
 - ホームページ: <https://www.flight.co.jp/>

本資料に記載した予測値や情報は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したもので、情報の正確性、予想数値を確約または保証するものではありません。また、今後予告なしに変更することがあります。