



2026年4月16日

各位

会社名 株式会社フライヤー  
代表者名 代表取締役 CEO 大賀康史  
(コード番号：323A 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役 CFO 望月剛  
(TEL 03-6212-5115)

## 2026年2月期通期決算に関する質疑応答（要旨）

当社の2026年2月期通期決算に関しまして、株主・投資家の皆様からいただいたご質問及びその当社からの回答について以下のとおり開示いたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

本開示は投資家様への情報発信強化及びフェア・ディスクロージャーを目的としております。

### 記

- I. 業績・財務について … p.1
- II. 事業戦略・成長性について … p.1
- III. M&A・子会社・アライアンスについて … p.2
- IV. その他 … p.2

### I. 業績・財務について

**Q1** 契約者数が減少し、ARPA（1社あたりの平均単価）が増加した結果、MRR（月次経常収益）が増加した背景について詳細を教えてください。

当社におけるMRRの構成要因は「契約社数」と「ARPA」です。現在、戦略的に一定規模以上の企業や意思決定者層との商談創出に一層注力しているため、全体的な契約社数は一時的に減少しているものの、ARPAが上昇している結果としてMRRは増加基調となっております。なお、ARPAについては引き続き成長を維持できるよう、大企業におけるトライアル等の初期導入（例：100アカウントでのスタートなど）から段階的にアップセルに繋げるための施策を推進しており、「要約読書会」の提供もこの取り組みの一つです。また、契約社数についても、足元では受注率の目覚ましい改善が確認できており、回復基調を見込んでおります。今後も契約社数とARPAの両輪の成長により、一層力強い事業成長へと繋げてまいります。

**Q2** 流通時価総額におけるグロース市場の上場維持基準に関する課題認識を教えてください。

オーガニック及びインオーガニック(注)双方の成長戦略を着実に実行していくことで、その延長線上に上場維持基準の達成があると考えております。同基準の達成は通過点と捉え、さらにその先の事業成長に向けて邁進してまいります。

(注) オーガニック成長：自社の経営資源を活用し、既存事業を自力で拡大させていく内発的な成長。

インオーガニック成長：M&A(企業の合併・買収)や外部との提携など、外部資源を活用して非連続的に事業を拡大させる成長。

## II. 事業戦略・成長性について

Q3 現状は1日1冊の要約更新ですが、1日2冊以上の更新はお考えでしょうか。

現在も、1日1冊以上公開している日は存在しますが、原則として、ヒット作やトレンドを捉えた独自性の強い本を厳選し、各出版社へ打診するプロセスを経ているため、1日1冊の公開が順当であると考えております。将来的に扱うジャンルの拡大や海外書籍の展開等により対象書籍がさらに増える段階においては、1日2冊以上とする可能性もございますが、現時点では、当社が本を厳選するという「キュレーションの価値」の提供を重視しております。

Q4 提携出版社、提携書店200社、累計法人契約社数1,362社は大きな無形資産だと考えます。これらを生かした業務提携などの新たなビジネスはお考えでしょうか。

ご指摘の通り、非常に重要なアセットと認識しており、ステークホルダーの皆様へ深く感謝しております。これらを単独で活かすというより、当社とその企業が相互に成長できるような機会を捉えて事業運営をしていきたいと考えており、シナジーを追求するM&A等については既に検討を進めております。

なお、到達可能なマーケットとしては、社員数10名以上の企業は国内だけでも120万社あると言われており、まだまだ拡大の余地があると考えております。全国の販売パートナー企業との連携も強化し、開拓スピードを加速させてまいります。

Q5 中期経営計画を公表しておりませんが、将来的な業績の成長イメージを教えてください。

現在は積極的にM&A等を行い、成長の種を仕込んでいく不確実性が高い段階であるため、現時点で中期経営計画を開示する予定はございません。今後、事業基盤が出揃い、公開が妥当と判断される適切なタイミングで検討いたします。将来的な成長イメージといたしましては、これまで築いてきた会員、企業、出版社等の事業基盤を活かし、生成AIの活用支援や組織開発支援等の領域を強化してまいります。これらは当社の「人・組織の成長」という事業領域と非常に相性が良く、相乗効果による成長角度の引き上げを見込んでおります。

## III. M&A・子会社・アライアンスについて

Q6 買収した株式会社Zealoxに関して、女性向けWebデザインスクールはAIの普及によって需要が減ると想定されますが、業界と成長ストーリーの見通しを教えてください。

AIによる作業の効率化が直ちに需要の減少に繋がるとは考えておらず、むしろデザインの対象範囲は今後広がっていくと捉えております。既にプログラム内でAIを活用する取り組みを始めており、手応えを感じております。AIを使いこなした上で人の力で補完できる「デジタルケンタウロス」のような人材が最も競争力を持つと考えており、AI活用と実践的なスキルの両面を学べる場を提供していく方針です。

Q7 今後もM&Aによる成長を目指していくと思っておりますが、資金調達には直近の案件のように借入が基本と考えてよろしいでしょうか。

原則として、借入による資金調達を想定しております。長期的には異なる手段の可能性もあり得ますが、少なくとも中期的な視点において、現在の時価総額や手元資金と借入のバランスを考慮すると、まだ借入余地は十分にあると考えております。従って、借入を活用したM&Aが最も株主の皆様への利益に資すると認識しております。

## IV. その他

Q8 株主優待の導入について株主から強い要望があると理解しておりますが、取締役会における検討状況はいかがでしょうか。

現時点では、さらなる事業成長に向けた内部留保の充実を優先する方針であり、株主優待制度の導入に関する具体的な検討は開始しておりません。一方で、株主の皆様からの日頃のご支援は非常に大切であると認識しております。将来的には事業進捗を見極めつつ、適切なタイミングにおいて優待制度という形での利益還元を検討してまいりたいと考えております。

以上