



2026 年 7 月 17 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)

2027 年 2 月期第 1 四半期決算に関する質疑応答（要旨）

当社の 2027 年 2 月期第 1 四半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. 法人事業 KPI・戦略	… p. 1
III. 成長戦略・M&A	… p. 1
IV. 株価・IR について	… p. 2

I. 業績・財務について

Q 1 第 1 四半期の営業利益の実力値は 0 万円とのことですが、通期の経常利益目標(8,800 万円)を達成するためには、今後大幅な利益の立ち上がりが必要となります。これらは、どのセグメントから、どのようなタイミングで創出されるシナリオになっているのか、四半期ごとのイメージを教えてください。

当社には、エンタープライズ事業セグメントとコンシューマ事業セグメントの 2 つのセグメントがありますが、どちらか一方だけが成長事業ということではなく、双方のセグメントを伸ばしていけると考えております。

四半期ごとの具体的な数字は申し上げられませんが、直近ではコンシューマ事業セグメントが牽引しながらエンタープライズ事業セグメントの改善をしっかりと図り、両事業ともに成長できる形に持っていくことが今期の重要なテーマであると認識しています。足元ではコンシューマ事業セグメントの貢献がより大きくなってきていますが、現在取り組んでいる施策の効果が徐々に顕在化し、エンタープライズ事業セグメントの利益も改善していくと考えています。

II. 法人事業 KPI・戦略

Q 2 第 1 四半期は解約率が悪化しているとのことですが、どのような企業の解約が多かったのか、規模や業種など分かる範囲で教えてください。

今回の決算における最大の課題は解約率にあると捉えています。2、3 年前頃、オンライン人材育成サービス導入のブームがあり、当社でも多くの企業様にご導入いただく契機となりましたが、その中で十分に効果を出すところまで伴走しきれなかった企業様で解約が生じたと分析しています。

解約率の改善に向けては、企業規模により求められるサポートが異なるため、CS 体制の強化を図ってまいります。具体的には、大規模導入企業向けのサポートについては効果が出てきているため、その対象範囲を広げてまいります。中小規模企業についても、利用目的に沿ったサポートの提供と CS 体制の強化が必要だと考えています。

Q 3 NRCR(解約率)が 1.79%まで上昇していますが、これは 4 月の新年度更新に伴う一時的なものでしょうか、それとも今後もこの水準、あるいはさらなる上昇が続くとお考えでしょうか。

2、3 年前の反動という側面はありますが、一時的な影響のみとは捉えておらず、当社として改善できる点は多くあると考えています。長くご利用いただくことに加え、一社あたりのご利用人数を拡大していく取り組みを組織的に進めることで、この水準を少しずつ改善していきたいと考えています。

Q 4 ARPA（平均単価）が増加している。これは大企業向けの売上が増えているということか。

ご認識のとおりです。エンタープライズ企業での評価が高く、そちらのウェイトが高まっている傾向にあります。各社が抱える経営・人事課題に応じたサポートを提供できていることが、満足度向上につながっていると考えています。当社としては MRR 全体の拡大を優先としていますので、ARPA の上昇はその一つの結果と捉えています。中小規模企業にもまだ伸び代があるため、契約社数の拡大についても引き続き取り組んでまいります。

III. 成長戦略・M&A

Q 5 M&A について伺います。第 1 四半期はエンタープライズ事業セグメントの売上が 50%を割っていますが、今後エンタープライズ事業セグメント向けの M&A は考えていますか。

これまで B2C 中心に AIStep 社、Zealox 社をグループ化してきましたが、当社の方針は B2C・B2B 問わず検討を進める考えです。個人向けスクールの強化や、B2B の体験価値強化に資する案件など幅広く検討し、当社の投資基準に合う企業を見出していきます。人の力を伸ばすことや AI を使いこなす力を提供できることが、ターゲット領域になると考えています。

Q 6 今後、国内の外国人労働者や外国人事業者、個人向けの事業サービスを展開する予定はありますか。

現時点で具体的な計画はありませんが、当社のミッションは「ヒラメキあふれる世界をつくる」であり、事業基盤や収益性が改善した先には、海外の方も含めたサービス提供を目指しています。当面のターゲットとする予定はありませんが、今後ミッションを追求する中で提供範囲に含まれてくると考えています。

IV. 株価・IRについて

Q 7 流動性について伺います。現状出来高が低迷している点を課題と感じています。これに関して現在取り組んでいる対策や、今後検討している IR 戦略があれば教えてください。また、投資家基盤の拡大、流動性の向上を今後どのように目指していくお考えか教えてください。

流動性の改善は重要なテーマであると認識しています。投資家にとっての魅力を拡大していくため、本質的には事業拡大と利益の継続的な拡大を実現することが第一であると考えています。加えて IR の観点では、サービス展開や新機能、事業提携、M&A などを早期に検討・適時開示し、投資家との対話を増やしていくことが重要だと考えています。