



決算説明資料 2025年3月期 第2四半期（中間期）

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 第2四半期（中間期）決算概況
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月期第2四半期 (中間期) 決算概況

業績ハイライト

売上高

1,402 百万円

営業損失

▲235 百万円

経常損失

▲253 百万円

中間純損失

▲254 百万円

※第1四半期期間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いません。

業績ハイライト

エグゼクティブ・サマリー

中間期業績

- 業績は業績予想通り減収減益で着地。SIソリューションは堅調だったものの、ECソリューションおよび決済ソリューションの開発・提案活動のコスト回収に至らず。
 - 売上高**1,402**百万円
 - 営業損失**235**百万円
- 2024年9月17日、第9回新株予約権発行
 - 行使期間は2024年9月18日～2027年9月17日まで

事業の進捗

- SIソリューションは基幹システム開発・保守で堅調に推移、**3期連続の増収増益にむけて推移**。
- 決済ソリューションはスマホによるタッチ決済ソリューションTapionの開発・プロモーションを強化。大手法人からの引き合いが増加し**法人向けサービスを強化**。

業績予想

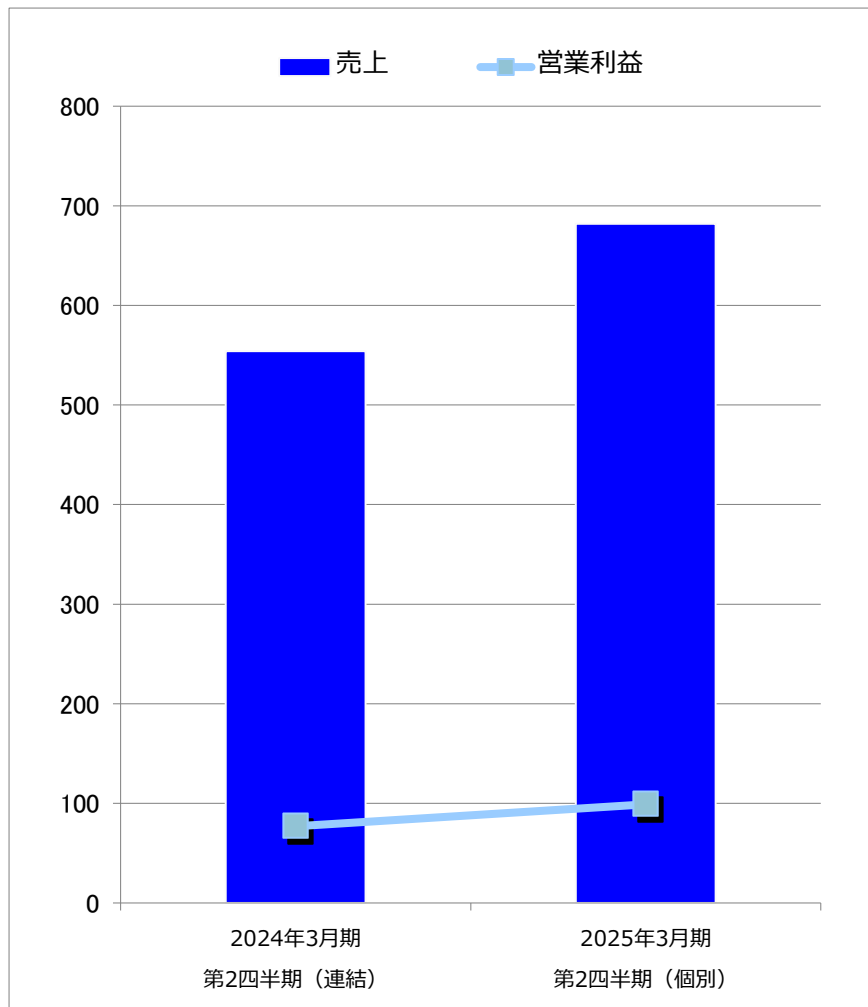
- 中間期の売上高、営業利益は想定通り推移。
- 売上高、営業利益ともに通期の業績予想に変更はなし。

サービス拡販やプロモーション効果で引き合いは堅調

事業別概況

SIソリューション

(百万円)



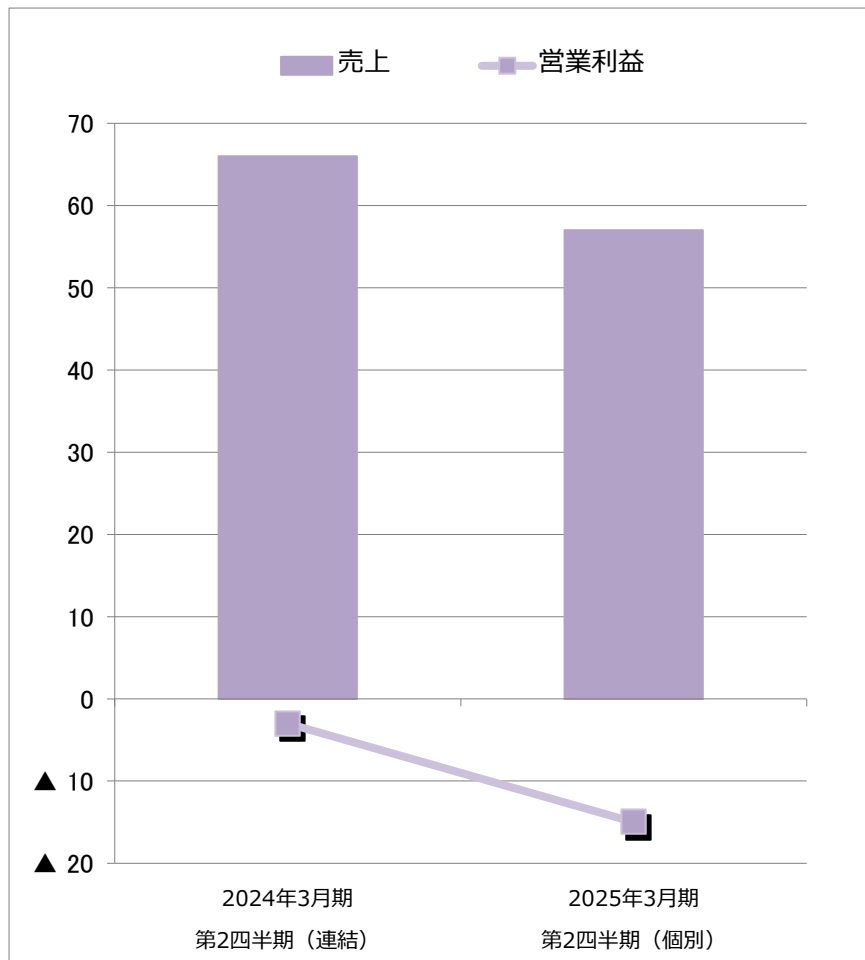
(百万円)	2024年3月期 第2四半期 (連結)	2025年3月期 第2四半期 (個別)	増減 (ご参考)
売上	554	682	128
営業利益	77	99	22

- 事業会社の基幹システム開発・保守等を実施。
- 引き合い状況は堅調で3期連続の増収増益にむけ推移。

事業別概況

ECソリューション

(百万円)



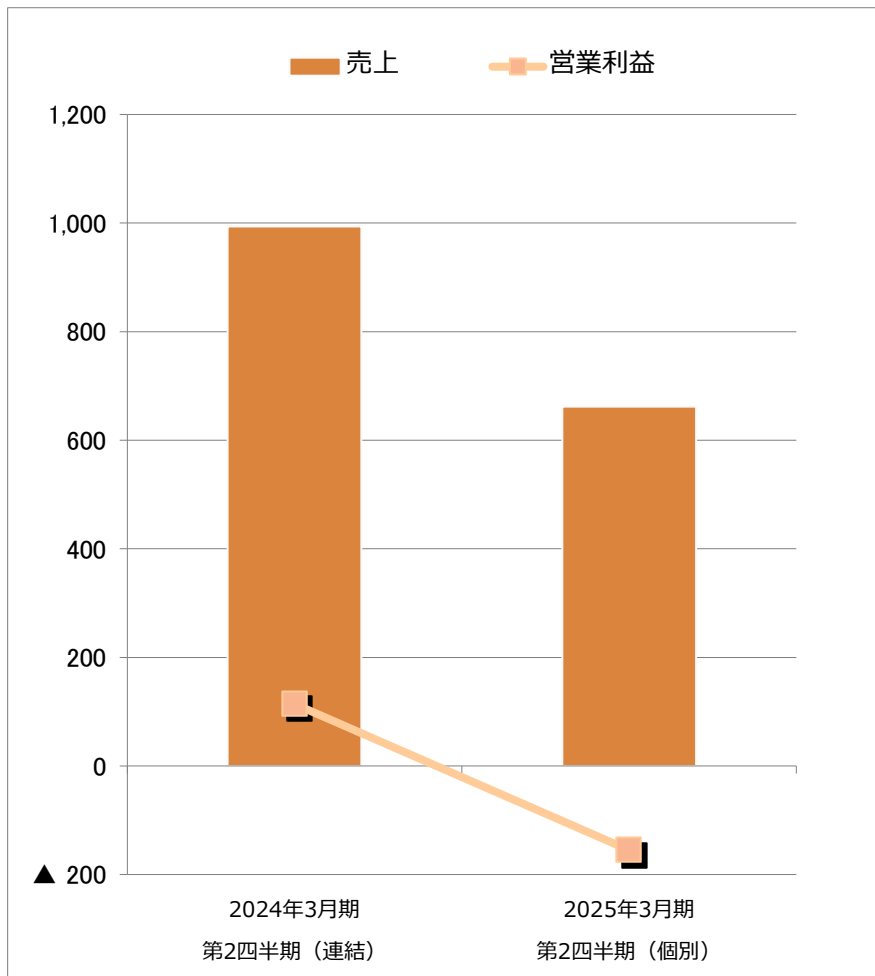
(百万円)	2024年3月期 第2四半期 (連結)	2025年3月期 第2四半期 (個別)	増減 (ご参考)
売上	66	57	▲ 9
営業利益	▲ 3	▲ 15	▲ 12

- B2B向けECサイト構築パッケージ「EC-Rider B2B」の開発および販売に注力。
- 新バージョン「EC-Rider B2B II」の立ち上げに注力したことにより営業損失。
- 引き合い状況は堅調であり、売り上げおよび営業成績はおおむね計画通りに推移。

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 第2四半期 (連結)	2025年3月期 第2四半期 (個別)	増減 (ご参考)
売上	994	662	▲ 332
営業利益	114	▲ 155	▲ 270

- 電子決済ソリューション「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」および無人精算機向け決済ソリューションの開発・販売、ならびにマイナンバーカードを用いた公的個人認証サービス「myVerifist」の開発に注力。
- 上記ソリューションの開発・提案活動に注力したことにより営業損失、さらに前中間期は無人自動精算機向けマルチ決済端末「VP6800」の大型納品があったことも影響し減収減益。
- 引き合いは堅調で売り上げおよび営業成績はおおむね計画通りに推移。

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ソリューションはコンサルを強化し顧客企業に寄り添いそれぞれの課題に合った対応で案件を獲得。

クラウドインテグレーションはマーケティング活動と専門性を強化し生産性を高める。

2

ECソリューションは新サービス「EC-Rider B2B II」の引き合いが堅調で新規案件対応に注力。

- 旧パッケージの利用顧客へリプレイスの提案を準備中。
- サイトの充実やパンフ作成などプロモーションを進行中。

**顧客本位のコンサルティングと高い技術で2期連続
増収増益を達成、3期連続増収増益に向け推移**

VC事業部 アップデート

SIソリューション

- 各企業のDXや業務改革に向けたIT投資への拡大が追い風
- ビジネスパートナーやマーケティングの効果で問い合わせは増加傾向
- 資格保有者の増加で専門性を強化

SIソリューションはコンサルティングを強化し顧客に寄り添うサービスで新規・継続受注を獲得

ボリュームゾーンとして強化

AI活用でエンジニアの業務効率化



クラウドインテグレーションはマーケティングや専門性の強化に注力



開発事例
【スクラッチ開発事例】統合運用管理ツールのZabbixにてホストやマップ情報等を一括登録や取得ができるクライアントツールを開発・通信業様

#その他



開発事例
【Google Cloud 事例】Vertex AI を利用した生成AIによる社内ドキュメントの検索と要約を開発・自社開発

#Google Cloud



開発事例
【Google Workspace 事例】rakumoワークフローのデータをGoogleドライブに自動保存するツールを開発・インフラ会社様

#Google Workspace (iBG Suite) #rakumo

・新たに3件の開発事例を公開

WEBサイトや広告を活用した問い合わせ件数達成率

目標達成率 **130%**

第2四半期におけるGoogle資格取得者増加率

1Q: 5割 → 2Q: **8割**に増加
増加率約 **30%**

VC事業部 アップデート

ECソリューション

- ・ 新規受注の案件対応を継続
- ・ 既存顧客に対し新バージョンへのリプレイス提案準備



- ・ クライアント企業から要望の多い機能を標準装備した新バージョン「EC-Rider B2B II」を6月21日にリリース。
- ・ リリースから1か月で4件の新規案件を受注

新規顧客

新パッケージの実装に向けて顧客企業対応に注力、引き合いは継続して好調。

既存顧客

現行版の保守・運営の継続と並行して新パッケージへのリプレイス提案を準備中。

マーケティング

プロモーション強化のためパンフレット作製、サイトリニューアルを計画。年度内に刷新予定。

SIソリューション

1

- ECソリューションの既存顧客への営業を行いSIソリューションへの拡大を目指す。
- コンサルティングのボリュームを強化し顧客満足度を高める。
- クラウドインテグレーションは専門性と一人当たりの生産効率を高める。

ECソリューション

2

- EC-RiderB2B II の新規導入対応と既存顧客へのリプレイス提案準備としてサイトのリニューアルなどプロモーションを強化していく。

P & F事業部 アップデートサマリー

1

Tapionのプロモーション強化中、タブレットは大手法人からの問い合わせが増加。

- 4日間の屋外イベントで約20,000回の決済を実現。
- 数千台規模の複数の大手法人案件に対しテスト運用の準備を開始。

2

電子サインの対応開始でタッチ決済でも15,000円以上の決済が可能に。

3

本人確認ソリューションmyVerifistは対面での確認が必要となる法人や医療機関への提案を実施。受注済み企業への導入に向け準備中。

4

J-Debitなど自社決済センターの機能拡張を進める。
- サービスのロードマップを準備。

プロモーションや機能拡大で大手法人から引き合い増加

P & F事業部 アップデート

アプリとSDK提供による販売戦略

- POSベンダーへのSDK提供開始により大手や大口案件など顧客層が拡大中
- 携帯メーカー、携帯キャリア、カード会社を通じて提案実施中

スマートフォン

タブレット

Tap to Phone

Tapion



アプリケーション

スタンダード版/POS版

POS版

SDK

POSベンダー向けに提供開始（2024年）

引き合い状況

移動販売業態、軒先決済を行う大手食品メーカー、大手運送業、交通事業会社、地方自治体 など

ファミリーレストランや居酒屋などの飲食チェーン店、全国に支店を持つ企業内食堂 など

全国展開の大手法人複数社に対しテスト運用を年度内に開始予定

P & F事業部 アップデート

Tapionの実用化への取り組み

- ・ 野外イベントにおいて50店舗の屋台でTapionによるタッチ決済を実現
- ・ プライベートLTE「sXGP」の接続確認が完了し開発検討段階へ

大阪YATAIフェス！2024で利用可能なVisaのタッチ決済にTapionが採用



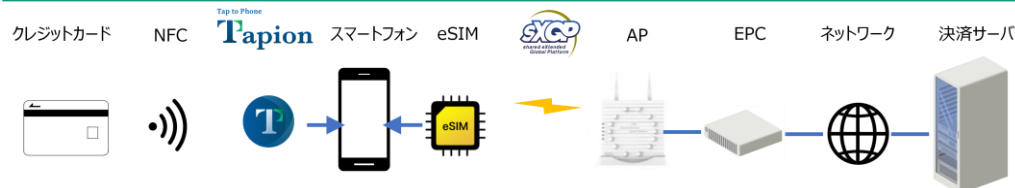
【板カードおよびモバイルを利用したタッチ決済】

大阪YATAIフェス！4日間の Tapionの決済数

※2024年9月13日（金）～16日（月・祝）
来場者数総勢70,600人

約 **20,000**回

どこでも円滑なキャッシュレス決済を可能にする次世代新技術



- ・ 病院や地下などのネットワーク未整備エリアや回線が不安定になりがちな環境で安全なキャッシュレス決済を可能にする取り組み。
- ・ TapionとBBバックボーン社のプライベートLTE「sXGP」の接続確認が完了し、商用化に向け検討段階へ。

P & F事業部 アップデート

Tapionの電子サイン対応開始

- 2025年4月以降は現在の暗証番号をスキップしてサインをもらう決済方法が原則廃止となるためテーブル決済にはモバイル決済端末が必要
- Tapionは支払い額の上限を排除しレストランなどの高額決済にも対応可能

現在の決済例



店員にカードを渡す



レジで暗証番号を入力せず
バイパス（スキップ）する



席に戻り帳票にサイン
をもらう

【2025年3月で原則廃止】

● 設置型レジの場合

- 顧客にレジ設置場所へ移動してもらう必要がある
- 混雑時のレジの順番待ちが発生する

→顧客満足度の低下につながる恐れ

● Tapion（モバイル決済端末）の場合

- 従来通りテーブル決済を継続できる
- 電子サイン機能で高額決済も対応可能

* カード会員様と各種カード会社の契約内容により上限は異なります

設置型レジで対応



顧客がレジに移動して決済をする

モバイル決済端末で対応



テーブル決済を継続できる

もしくは



→顧客・店舗の決済時の対応負荷を軽減

レジへの移動や順番待ちを回避できるテーブル決済を実現

P & F事業部 アップデート

シームレスな決済を提供するフライト決済センター

- 2022年11月の運用開始以降、接続機種種の拡大や機能拡張を推し進め、自社ソリューションを利用したサービスの一元管理体制の構築を目指す
- インバウンド需要拡大に向けた新サービス「CAFIS DCC®」に対応

これまでの取り組み

- Tapionのサービス提供に向けセキュリティ監査機能付きのフライト決済センターを稼働
- 自社決済ソリューション全般をフライト決済センターに接続
- DCC（自国通貨払い）、銀聯カード対応開始
 - 銀聯カードはタッチ決済にも対応
- J-Debit対応（準備中）

今後の取り組み

- J-Debitの対応開始
- 既存サービスのアップデート
- 非対面決済の準備を進め、さまざまなオンライン決済のニーズに応じていく

・「CAFIS DCC」は日本国内における株式会社NTTデータの登録商標です。



1

決済ソリューション

- Tapionプロモーションを継続、認知度向上。
- POSベンダー/テーブルトップオーダーの開発ベンダーに向け Tapionタブレットの提案営業に注力。
- インバウンド拡大に伴うキャッシュレス普及に備えて決済端末の **サプライチェーンの再構築**。

本人確認ソリューション

- 携帯キャリアや金融機関をはじめとする対面での本人確認が必須となる業界に対してmyVerifistの営業活動を強化。

2

フライト決済センター

- インバウンド需要の拡大やオンライン決済への対応に向け、センターのさらなる機能拡張で競合他社との差別化を図る。
- サービスのロードマップを近日中に公開予定。

P & F事業部 今後の重点戦略_最新トピックス

Incredist Trinityの製造を国内工場に集約

- キャッシュレス決済端末の製造工場を集約し生産効率の向上と安定供給で競争力の強化を図る
- Incredist Trinityは2025年度から岩崎通信機で量産開始予定



incredist TRINITY

これまでの製造ライン

- ① 上部機器を海外工場で作製
- ② 下部機器を国内工場で作製
- ③ 上部機器を海外から国内工場へ運び下部機器とユニット

「Incredist Premium III」
を岩崎通信機で製造開始



今後の製造ライン

海外、国内の2拠点で分担していた製造工程を**岩崎通信機**に集約



【岩崎通信機 福島事業所】



サプライチェーン改善で 得られる効果

- 物流コストの削減
- 工程管理の効率化
- 高品質の維持
- 生産増強により市場への安定供給を実現

3. APPENDIX

—フライトソリューションズの紹介—

ビジョンと理念

VISION

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 1,205百万円 (2024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	小林 隆
取締役 監査等委員	萩原 義春

特別顧問 宇田 好文
(2024年6月末現在)



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

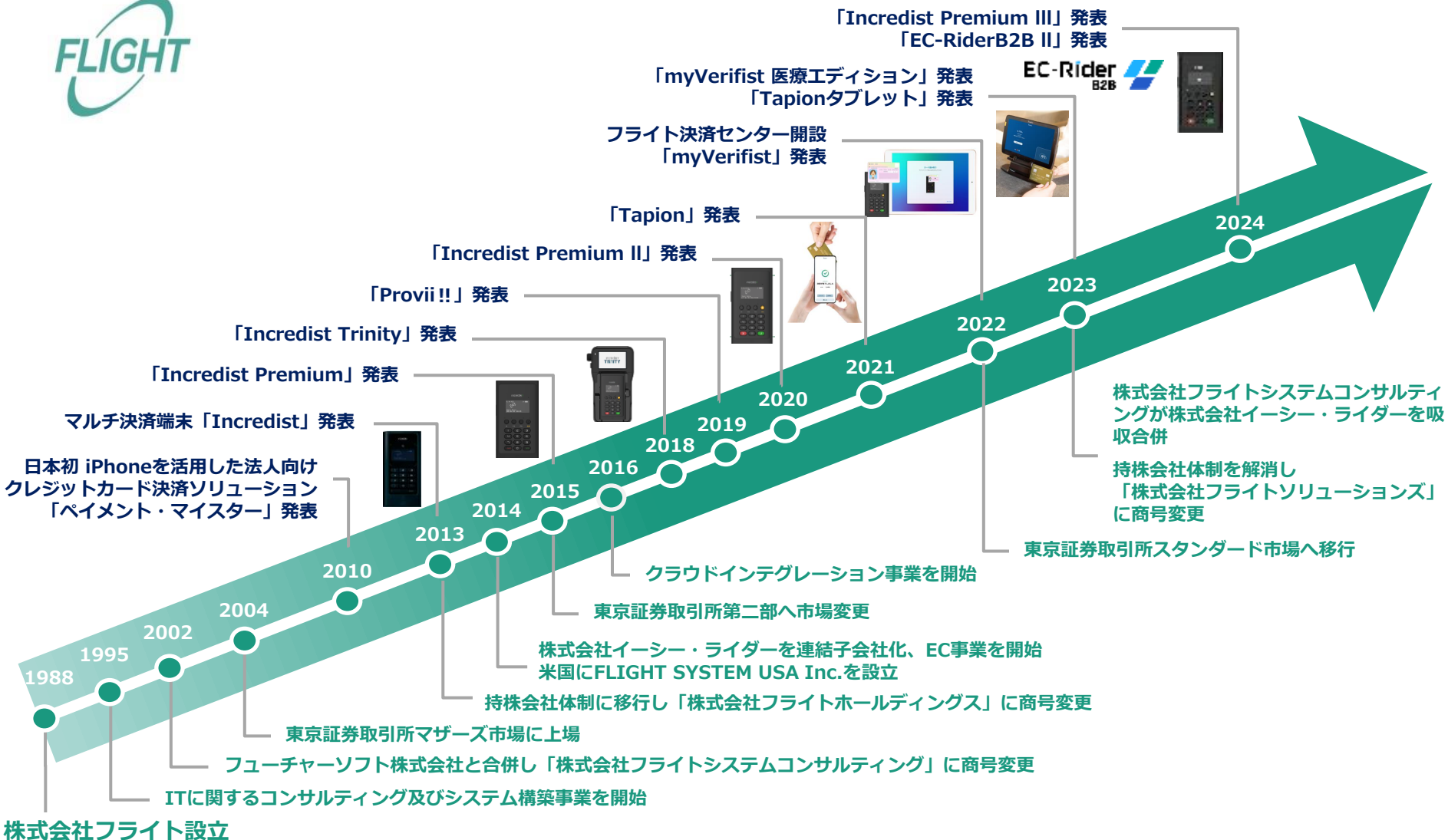
ECソリューション

- 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

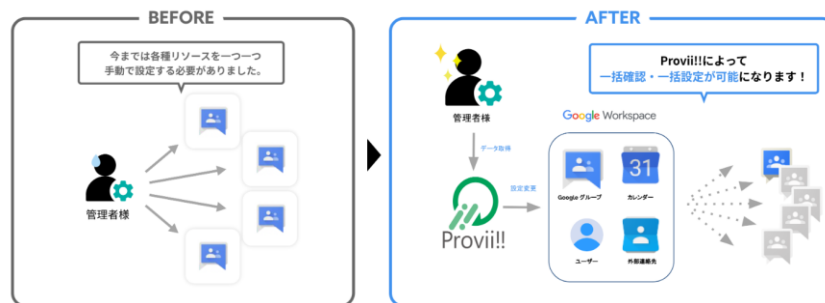


管理者様の様々な管理・登録の設定作業の工数削減が可能に！

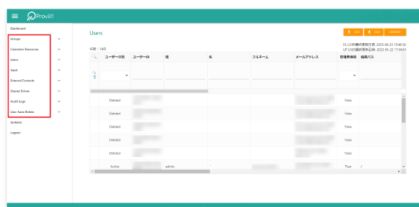


<https://clo.flight.co.jp/provii/>

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



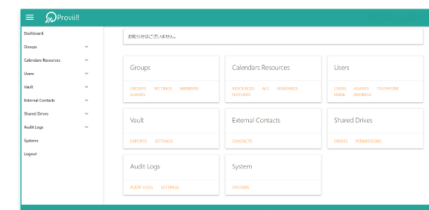
標準機能では手作業だった多数の設定項目をProvii!!のプロビジョニング機能では一括で設定追加・変更・削除が可能。

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。

クラウドインテグレーション

新サービス「TAUDIT」ベータ版を無料提供



毎日のトークログを自動取得、データの分析の活用にお勧め！

誰でも無料
ベータ版
提供中

TAUDIT

for LINE WORKS

LINE WORKSのトークログが毎日自動的に取得可能に！

お申込みはこちら

TOP > TAUDIT for LINE WORKS

TAUDITとは ポイント 申し込み

誰でも無料
ベータ版
提供中

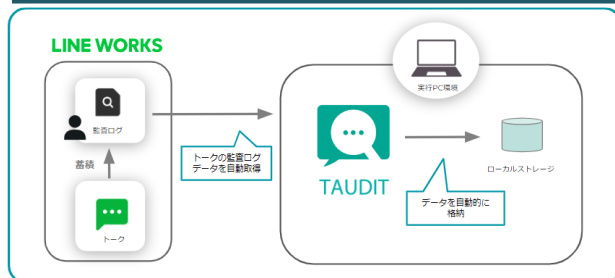
LINE WORKS内に格納されているトークデータのログを、毎日自動的に取得を行うためのアプリケーション。

<https://clo.flight.co.jp/taudit.html#taudit-about>

CASE STUDY

トークログのデータの解析と可視化の参考事例を発表
[AIを利用したトークデータの解析と可視化の検証](#)

POINT1



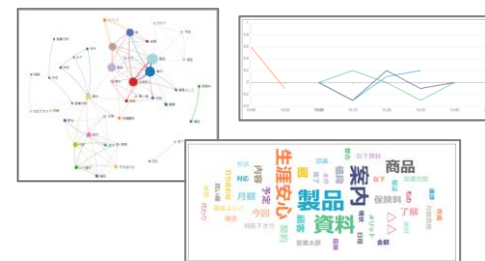
手動ダウンロードの手間や取得漏れの心配もなく、指定したローカルフォルダへの保存が可能。

POINT2



シンプルで見やすい管理画面で簡単に設定が可能。一画面で完結するため設定漏れの心配なし。

POINT3

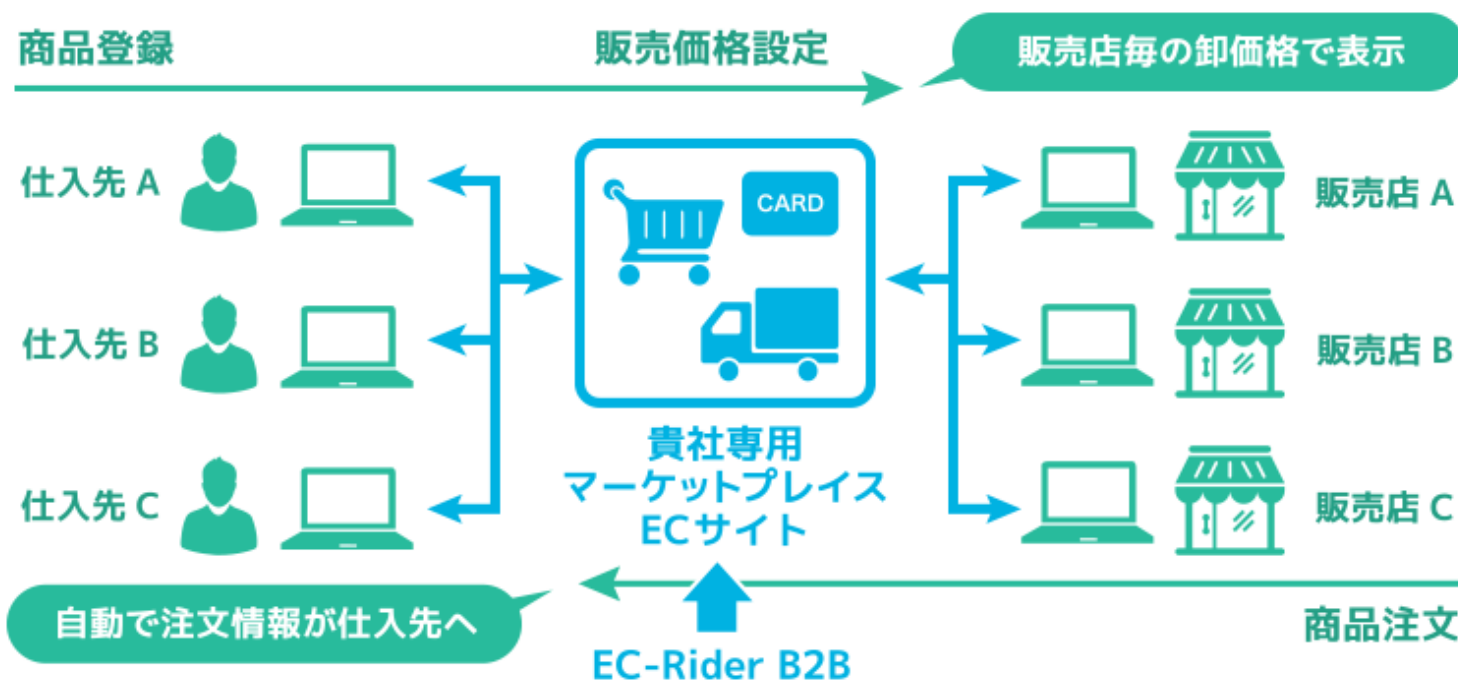


日々収集したトークログでデータ分析・解析を強化。
※トークデータの解析・可視化のツール開発も相談可能。

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

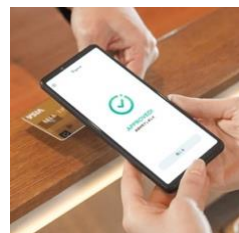
タッチ域操作パネル、オートカッター付きプリンタ内蔵の据置型決済端末。



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。
- Incredit 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、完全性を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。