



決算説明資料 2026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. 2026年3月期業績概況
2. 当期の事業総括
3. APPENDIX -フライトソリューションズの紹介-

1. 2026年3月期 業績概況

業績ハイライト

売上高

2,927 百万円

前年同期比 ▲4.4%

営業利益

▲276 百万円

経常利益

▲297 百万円

当期純利益

▲252 百万円

業績ハイライト

- 大型案件の期ズレ影響により減収となる一方、ストック収益の積み上がり等により各段階損失は縮小
- 決済センターを中心とした収益基盤の強化と、次期成長に向けた開発投資を継続

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	増減額	前年同期比
売上高	3,063	2,927	▲135	▲4.4%
営業利益	▲298	▲276	22	—
経常利益	▲333	▲297	35	—
当期純利益	▲382	▲252	129	—

業績ハイライト

エグゼクティブ・サマリー

業績

- SIソリューションは前年同期に計上した大型システム開発案件の反動等により減収減益となりました。ECソリューションは、新サービス「EC-Rider Primo」の開発および既存サービスの提案活動を推進し、営業損失は前年同期比で改善しました。
- 決済ソリューションでは、ストック収益の積み上がり等により増収となり、営業損失も前年同期比で改善しました。
 - 売上高 **2,927**百万円
 - 営業損失 **276**百万円

事業の進捗

- SIソリューションは高難易度案件への対応を通じて技術力・信頼性を強化しました。クラウド分野では自治体や大手航空会社向けシステム開発を計画通り完了し、事例活用を通じた横展開を推進しました。
- ECソリューションは「EC-Rider Primo」の開発を推進し、対象領域の拡大と収益モデルの再構築を進めています。
- 決済ソリューションはTapionシリーズや無人精算機VP6800の安定稼働によりストック収益を積み上げるとともに、決済センターはEVERYFOODの事前予約決済システム等との連携を通じ接続拡大を進めました。本人確認ソリューション「myVerifist」は機能拡張を推進し、導入拡大に向けた基盤整備を進めています。

2026年3月期 業績予想の見直しの背景

2026年4月23日公表の業績予想修正の概要

(百万円)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)		
		前回予想 (2026年1月22日)	修正予想 (2026年4月23日)	増減
売上高	3,063	3,700	2,930	▲ 770
営業利益	▲ 298	50	▲ 260	▲ 310
経常利益	▲ 333	20	▲ 280	▲ 300
当期純利益	▲ 382	10	▲ 290	▲ 300

主な背景

対象：既存顧客（大手携帯キャリアショップ）向けの「Incredist Premium Ⅲ」関連

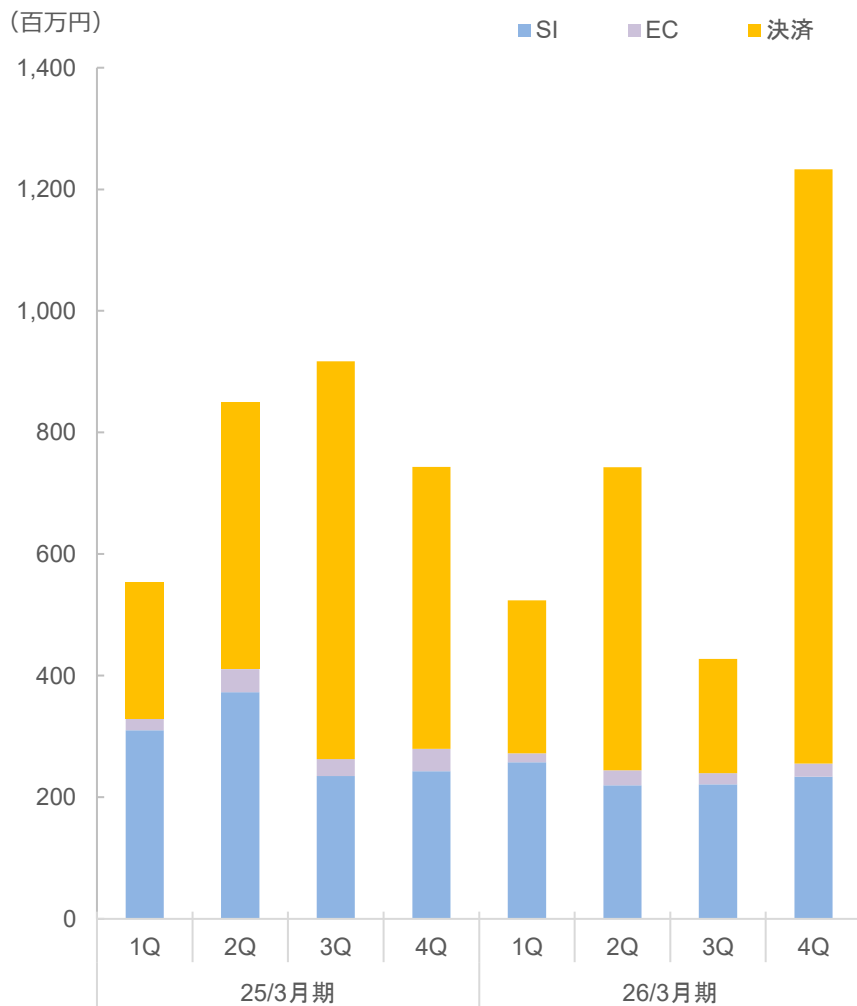
事象：売上および利益の計上時期が当初想定から翌期へシフト

背景：納品直前に商流が変更することになった影響により、エンドユーザーから販売代理店の発注手続きが遅れ、その結果、一部案件において納期が来期（2027年3月期）の第1四半期になる見込みとなりました。

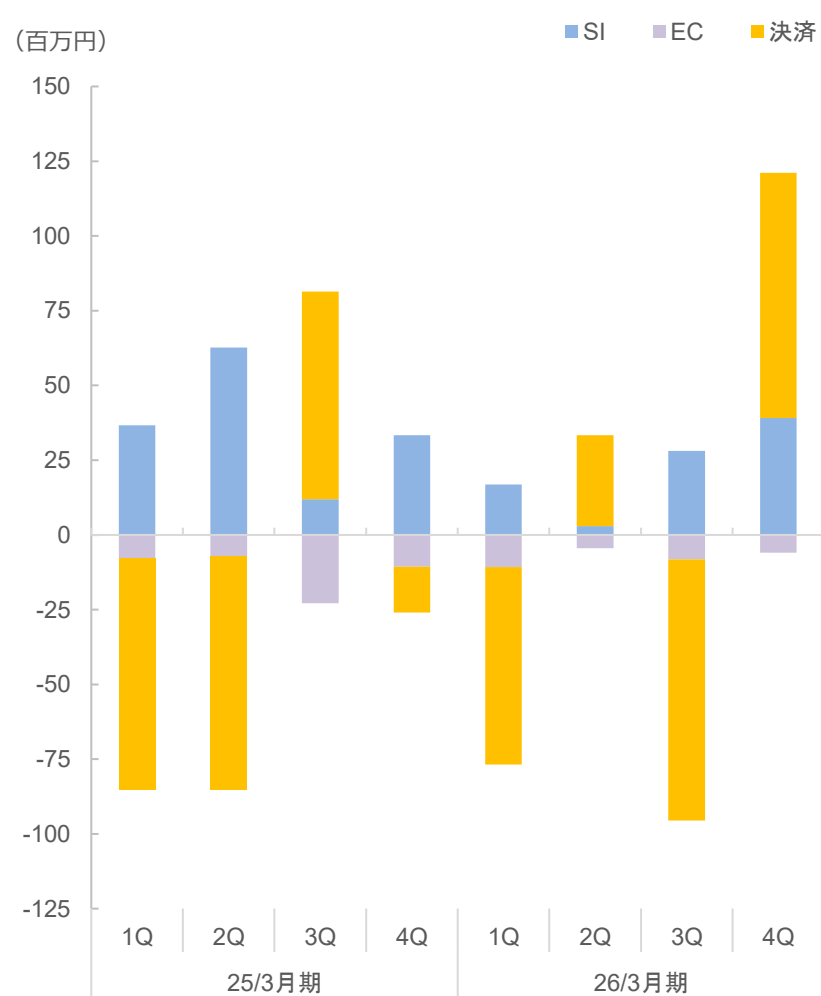
※なお、当該影響は主に売上計上時期の変更によるものであり、売上見込みに変更はありません。

業績ハイライト

四半期売上高推移



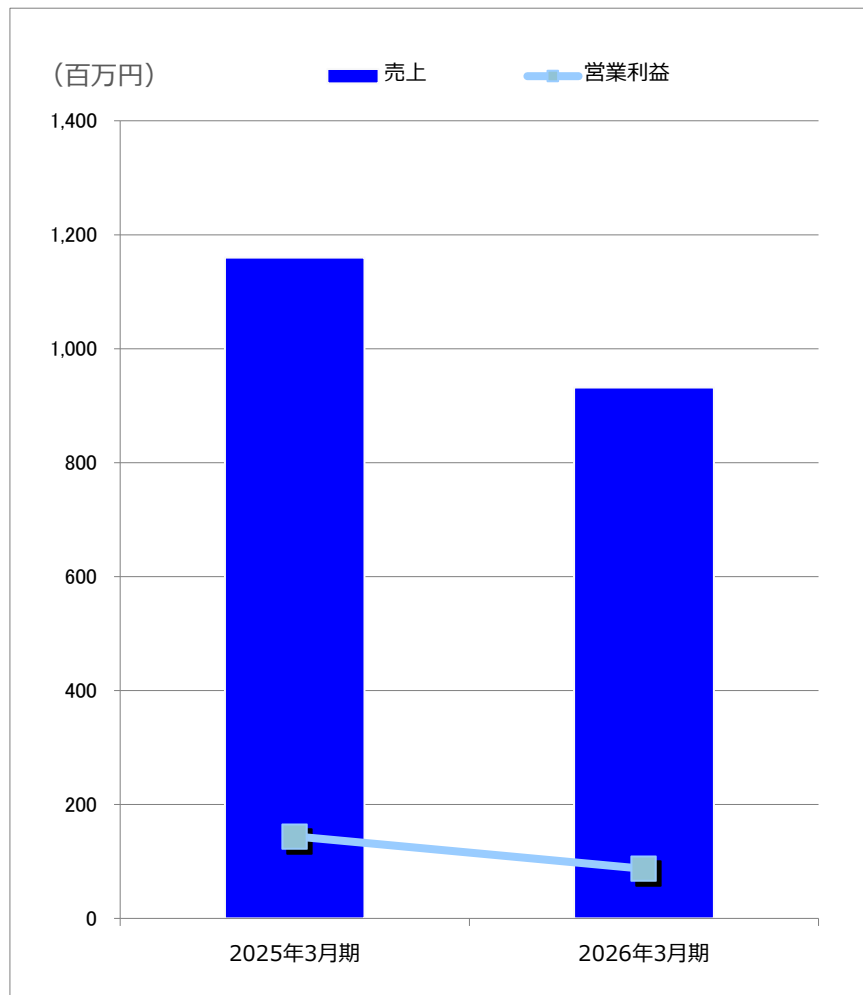
四半期営業利益推移



事業別概況

SIソリューション

SIソリューション



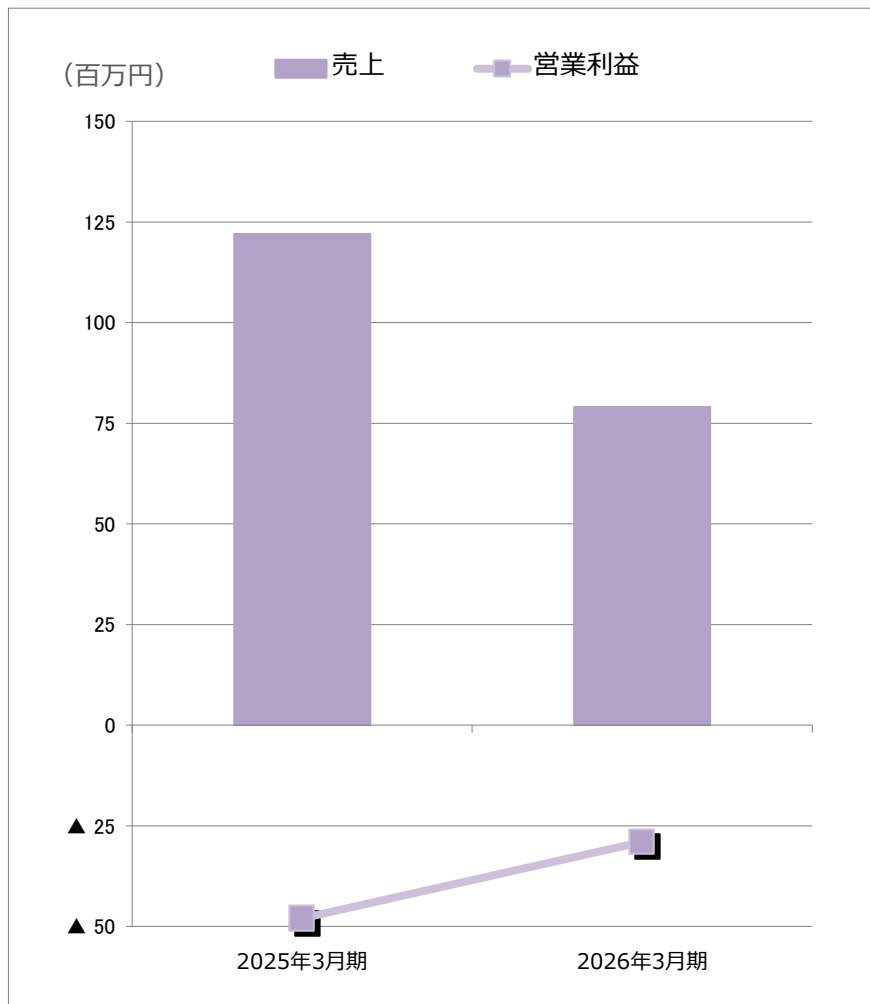
(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	増減
売上	1,160	932	▲ 228
営業利益	144	87	▲ 57

- 前事業年度に売上計上した大型システム開発の反動等により減収減益。
- 既存顧客における継続開発・保守案件を基盤に安定収益を維持。
- 継続案件の拡大・長期化に対応するため、人材育成および品質向上に向けた開発体制を整備。

事業別概況

ECソリューション

ECソリューション



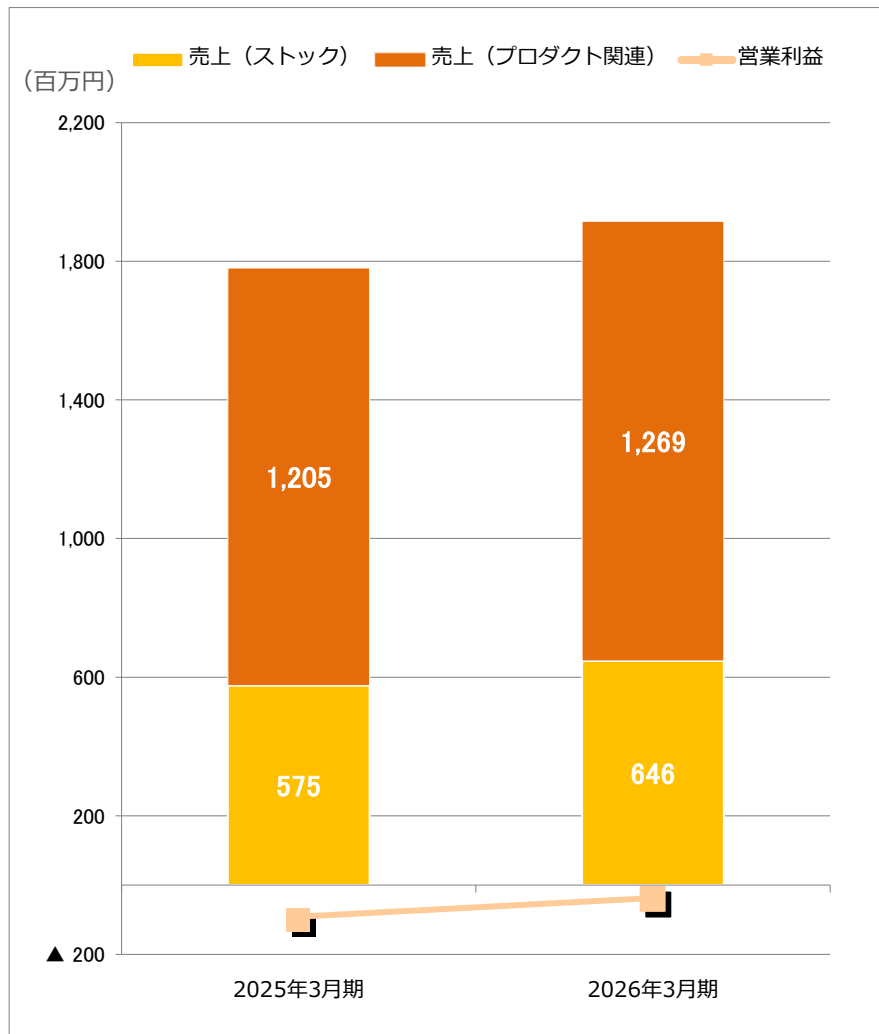
(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	増減
売上	122	79	▲ 42
営業利益	▲ 48	▲ 29	19

- B2B向けECサイト構築パッケージ「EC-Rider B2B II」の販売に注力。
- 新サービス「EC-Rider Primo」の開発および販売体制強化に向けた先行投資を継続。

事業別概況

決済ソリューション

決済ソリューション



(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	増減
売上	1,780	1,915	134
営業利益	▲ 101	▲ 41	60

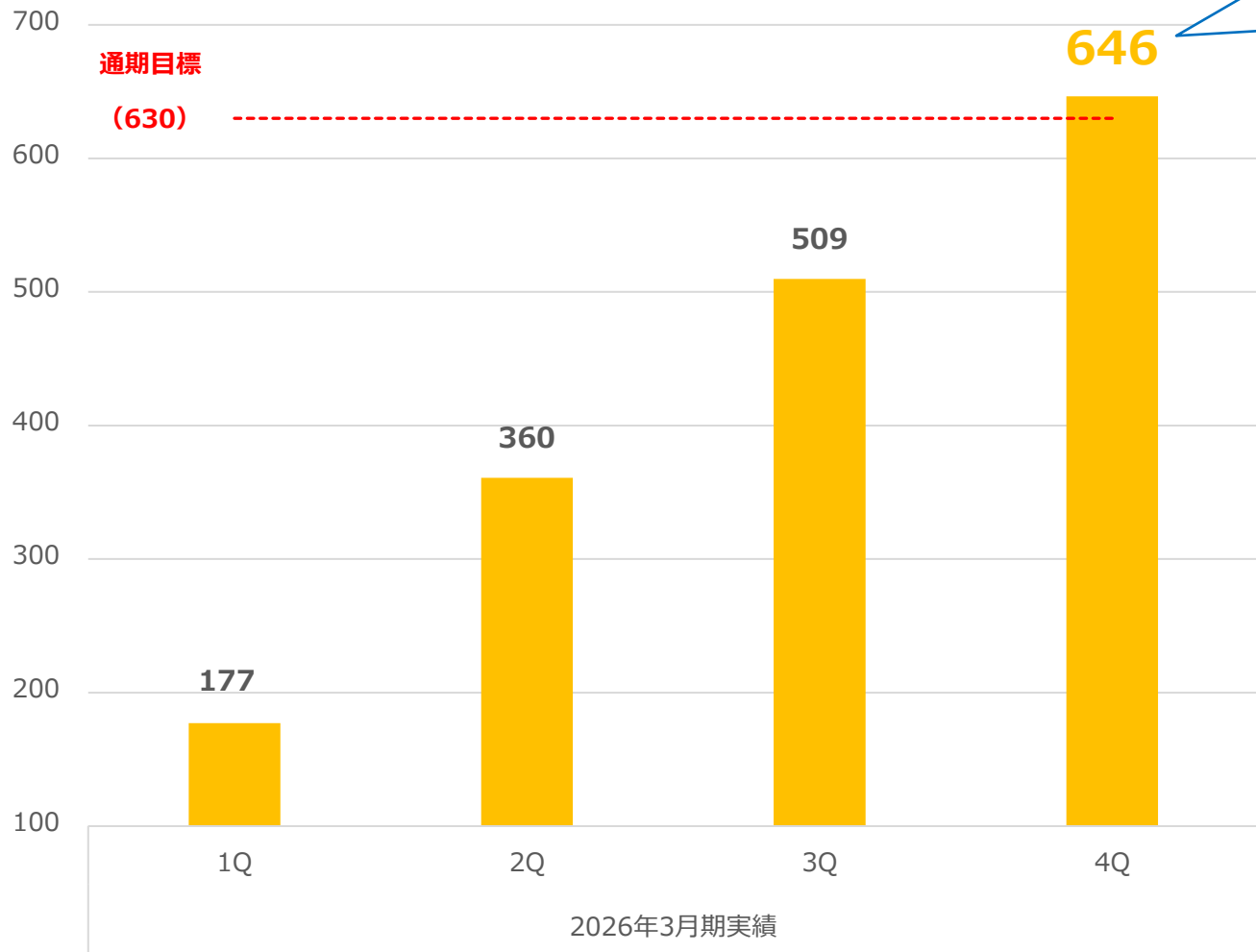
- 各ソリューションの開発・販売ならびにフライト決済センターの接続拡大に注力。
- フライト決済センターを中心としたストック収益の積み上がりにより増収。
- プロダクト関連売上は第4四半期に伸長した一方、大型案件の売上計上時期変更の影響により営業損失。

事業別概況

決済ソリューション

ストック収益推移（累積）

(百万円)



達成率

102.6%
(目標超過)

- ストック収益は堅調に推移し通期目標を達成
- Tapionタブレットの安定稼働により、収益の基盤が拡大

2027年3月期 通期業績予想

(百万円)	実績	予想	
	2026年3月期	2027年3月期	増減額
売上高	2,927	5,030	2,102
営業利益	▲ 276	380	656
経常利益	▲ 297	370	667
当期純利益	▲ 252	240	492

来期の見通し

- **SIソリューション**：既存顧客向けのシステム開発、DX支援を継続するとともに、「Google Workspace」等のクラウドサービスを活用した開発支援領域の拡大を推進します。
- **ECソリューション**：ECサイト構築パッケージ「EC-Rider B2B II」および新サービス「EC-Rider Primo」の拡販を通じ、収益基盤の強化を推進します。
- **決済ソリューション**：電子決済ソリューション端末の「Incredist Premium III」およびタッチ決済ソリューション「Tapion」シリーズの拡販に注力するとともに、決済センターにおけるストック収益の拡大を通じ、安定収益基盤の強化を推進します。本人確認ソリューション「myVerifist」は機能整備を進め、導入拡大に向けた基盤構築を図ります。

2. 当期の事業総括

1

SI領域において既存顧客を基盤とした安定収益を維持

2

クラウド領域において案件数の増加と工数最適化により収益性が向上

3

EC領域において新サービスの開発を進め、次期成長基盤を構築

VC事業部 事業総括

総括

SI領域では既存顧客を基盤とした収益を維持するとともに、クラウド領域において案件拡大と収益性向上が進展。EC領域では収益構造改善に向けた新サービスの開発に注力し、次期成長に向けた基盤整備を推進。

【当期の評価】

- SI領域は既存顧客における継続的な開発・保守案件が安定収益として機能
- クラウド領域は案件数の増加と工数最適化により売上・利益改善に寄与
- EC領域は新サービス開発を中心とした仕込み期間

【現在の位置づけ】

- SIを基盤とした安定収益モデルを維持
- クラウドは開発案件が運用フェーズへ移行、協業パートナー拡大による案件獲得基盤を強化
- EC領域は収益構造の改善に向けたサービスラインアップを再設計

進捗

収益基盤

- 主要顧客における継続的な開発、保守案件の推進
- 自治体や大手企業向けのクラウド案件獲得
- 案件単価の上昇および工数最適化による収益性向上

成長ドライバー

- 既存顧客/案件からの横展開による拡張
- 事例開示による新規顧客獲得
- 「EC-Rider Primo」の投入で顧客層の拡大・強化
- 供給体制の強化で受注拡大の余地を創出

次期に向けた取り組み

- パートナー連携、マーケティングを活用し案件獲得を強化
- クラウド案件の運用・保守への移行促進
- 協業による領域拡大を検討（クラウド・EC）

SIソリューション

- 高難易度案件の遂行により技術力・信頼性を実証
- 成長のカギは新規獲得力の強化と供給制約の解消

既存顧客を起点とした循環型収益モデル



既存顧客との継続的な関係強化により
安定収益と売上拡張を両立

主要案件の進捗

- ①信頼性の実証:大手エンターテインメント企業の基幹システム刷新
 - ・ 24時間365日稼働環境での無停止切り替え
 - ・ 長期関係を背景に継続受注
- ②安定収益の拡張:大手通販カタログ会社
 - ・ 2026年末に現在の開発が完了
 - ・ 次期の追加開発が決定済み

成長への課題

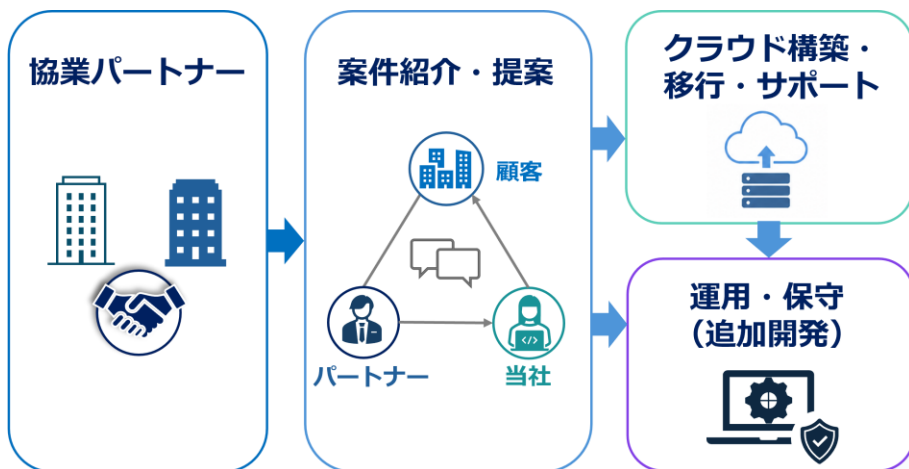
- 受注拡大: 新規案件不足が売上成長の制約要因
- 供給体制: 人材制約により成長余地が限定
- 品質維持: 属人性による計画進行の不安定要因

安定収益基盤を土台に、供給体制の強化を図り成長余地を拡大

クラウドインテグレーション

- 案件数の増加と工数の最適化により収益性が向上
- 協業パートナーを軸とした案件獲得により収益基盤を強化

協業パートナーを活用した案件獲得フロー



パートナー強化・新規開拓・案件増加

新規顧客を協業パートナーとの連携により開拓
社内は開発集中体制で工数を最適化

自治体へのシステム開発案件



①徳島県庁案件を契機に自治体案件の引合いが拡大。

エンタープライズへのシステム開発



②大手航空会社のシステム開発は運用・保守フェーズへ移行。継続支援により追加案件機会を創出。

成長への課題

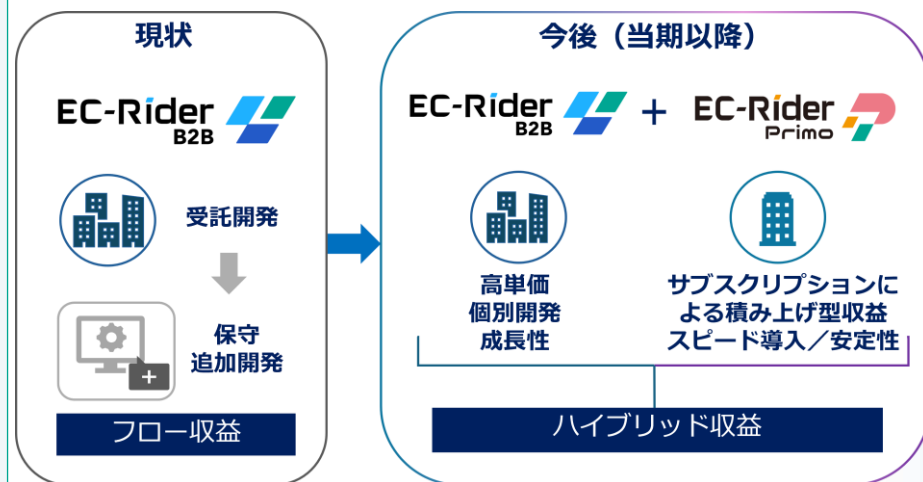
- 案件基盤：協業パートナーの拡大で機会を創出
- 供給体制：案件増加に対する人材確保
- 収益構造：継続収益比率（ストック）は限定的

協業パートナー拡大により案件獲得および継続支援機会を創出

ECソリューション

- ・ 既存顧客を基盤とした安定収益を維持
- ・ 新サービス「EC-Rider Primo」の開発で収益構造の転換を推進

EC-Riderシリーズの収益構造



個別開発のフロー型とサブスクリプション積み上げ型のハイブリッド収益への転換を推進

既存顧客の対応案件



- ① 大手書店のシステム案件
- ② 美容系企業の追加開発
- ③ 既存顧客へ新サービス提案

新サービス「EC-Rider Primo」



- ・ 当期は開発フェーズ
- ・ 本格展開は来期以降
(2026年4月にサービス開始)

成長への課題

- ・ 案件獲得：新規案件獲得チャネルの強化
- ・ 供給体制：PM育成、プロジェクト管理体制
- ・ 収益構造：フロー収益依存が継続

EC-Rider Primo の投入でEC導入口を拡大、収益構造の転換を推進

VC事業部 来期の取り組みと見通し

SIソリューション/クラウドインテグレーション

- 新規顧客開拓および既存顧客への提案強化で受注機会を拡大。
- PM人材育成、AI活用およびリソース最適化により、供給能力を強化。
- 業務内製化の推進とナレッジ標準化により収益の安定性を向上。

ECソリューション

- 新サービス「EC-Rider Primo」をラインアップに加え、中小から大手までターゲットを拡大。
- EC導入初期から成長フェーズまで支援し、顧客のLTV（顧客生涯価値）向上に貢献。

1

**myVerifist の導入拡大・機能拡張
に向け成長基盤の整備**

2

**Tapionの決済サービス本番稼働開始
で実運用フェーズへの進展**

3

**決済センターのストック収益の積み
上がりにより収益構造の転換が進展**

P & F事業部 事業総括

総括

決済センターはストック収益の積み上がりにより、業績の変動を補完する構造へ転換が進展。一方、端末販売の期ズレにより業績は変動するも来期回収見込み。Tapionサービスは社員食堂におけるPoC（実証実験）が本番稼働へ移行。myVerifistの機能拡張を進める等、成長に向けた基盤整備が進行中。

【当期の評価】

- フライト決済センターの利用拡大によりストック収益が業績の変動を補完し、下支えとして機能
- 決済端末の販売は期ズレの影響を受け業績が変動

【現在の位置づけ】

- 収益モデルは変動の影響が高い構造からストック収益基盤への転換初期段階
- 次期成長ドライバーとしてmyVerifistの機能拡張と汎用性の高いサービスへ転換

進捗

収益基盤

- フライト決済センターの利用・接続の拡大
- 既存導入先における継続利用の定着

利用シーンの拡大

- 大手金融機関の社員食堂におけるPoCが本番稼働へ移行
- 食品ロス対策としての給食事前予約決済サービス開始

次期に向けた取り組み

- タブレット版TapionのSDK領域への展開を推進
- 本人確認ソリューションのラインアップの充実

・ 当期進捗と来期以降の展開

【当期の進捗】



携帯ショップ



宝石・貴金属等
取扱事業者

民間企業での実装スタート



公的証明書対応拡充



iPhone搭載マイナンバー
カード読み取り対応



対面本人確認機能拡張

対面本人確認市場の拡大を見据え、機能拡張と
導入基盤整備を推進

【今後の展開】

①市場環境



- ・ 法改正による本人確認の厳格化
- ・ 本人確認手段の多様化
- ・ 対面eKYC需要の拡大

②当社優位性



- ・ 対面プラットフォーム事業者認定
- ・ モバイル対応
- ・ 多様な公的証明証に対応



継続利用型サービスを含む本人確認基盤として
展開を推進

詳細は決算資料別紙「myVerifist 2026」参照

成長ドライバーとして導入拡大フェーズへ進展

決済ソリューションの戦略

- 飲食店、大手金融機関の社員食堂におけるPoCは検証段階から本番稼働を開始し、実運用フェーズへ移行

【市場環境の変化】

- 決済サービスの低価格化・導入簡易化が進展し、用途の多様化が拡大
- 物流、サービスにおける決済の現場化（ラストワンマイル）が進展
- 顧客体験向上、オペレーション効率化による大手企業の導入が加速

【当社の対応】

価格競争ではなく
業務一体型の付加価値領域へ



据置端末は継続



モバイルは特定用途へ

【今後の戦略】

- タブレット×SDK**
 - POSベンダー連携
 - 業務アプリへの組み込み
 - 現場業務への展開
 - 新たなPoCを展開
- モバイル版**
 - イベント等での利用
 - 大手企業をターゲットとした法人営業の軒先決済に利用

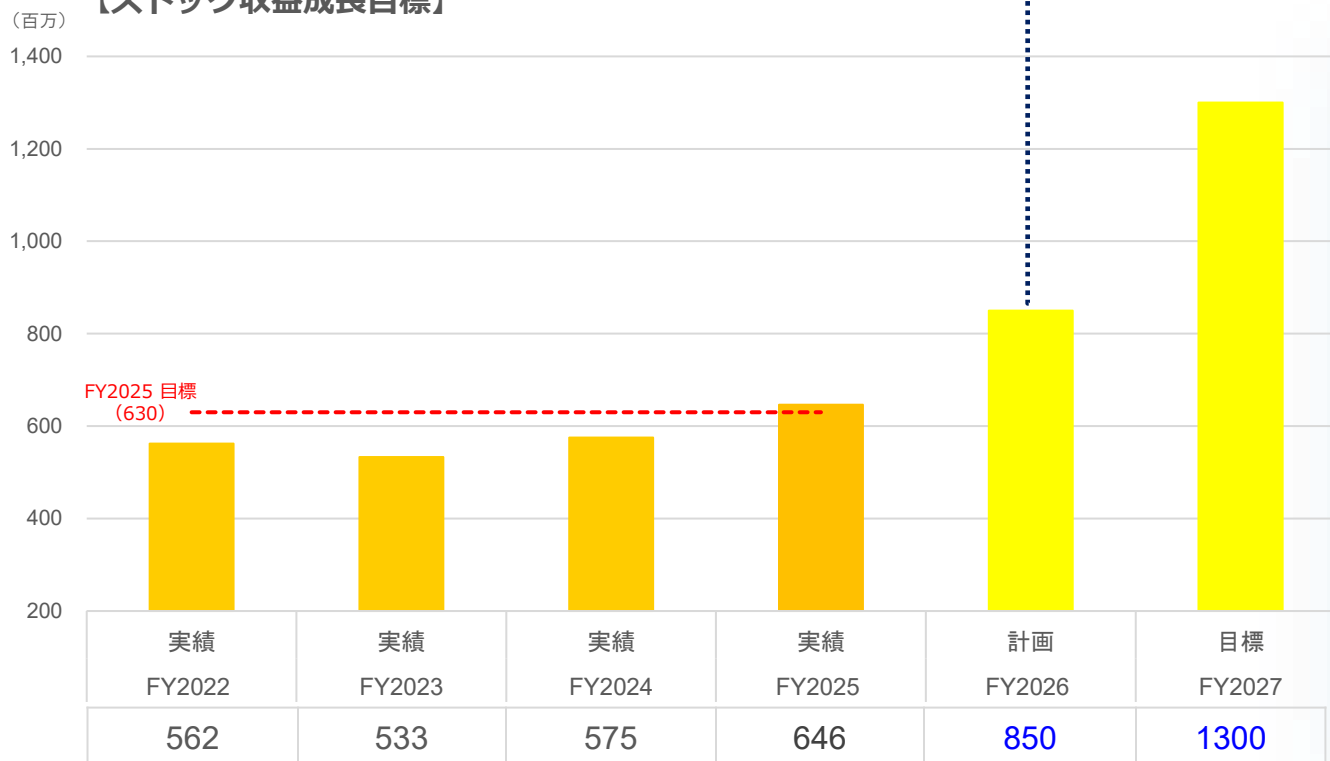
決済単体サービスではなく業務ソリューションとして提供
価格競争領域ではなく付加価値領域へ集中

P & F事業部

ストック収益は計画達成、来期は成長フェーズへ

- FY2025は各サービスの稼働・拡大により収益を積み上げ、計画達成
- FY2026は新規接続やサービス拡張の進捗が成長に影響

【ストック収益成長目標】



成長ドライバー (収益拡大の構造)

- 決済件数の増加
✓Tapion、対面決済
→トランザクション収益積み上げ
- 継続課金の積み上げ
(リカーリング)
✓非対面決済の拡大
→安定ストック収益化
- 決済基盤の拡大
(決済センター)
✓自社・他社サービス連携
→収益機会の拡張

※計画・目標値は現時点での事業環境および計画に基づくものであり、今後の進捗等により変更となる可能性があります。

P & F事業部 来期の取り組み

本人確認ソリューション

- 2027年4月の犯罪収益移転防止法改正を背景に、対象市場への展開を加速。
- 汎用性の高いアプリケーション提供により、導入ハードルを低減し市場の導入拡大を図る。

決済ソリューション

- 大型受注は進捗による成長速度の変動を踏まえ、収益性を重視した製造・供給を推進。
- タブレット×SDKモデルの展開で付加価値領域へシフト。

フライト決済センター

- 株式会社EVERYFOOD等のサービス拡大を通じて決済件数を積み上げる。
- 新規接続・サービスの連携によりストック収益基盤を強化する。

3. APPENDIX

—フライトソリューションズの紹介—

社名について

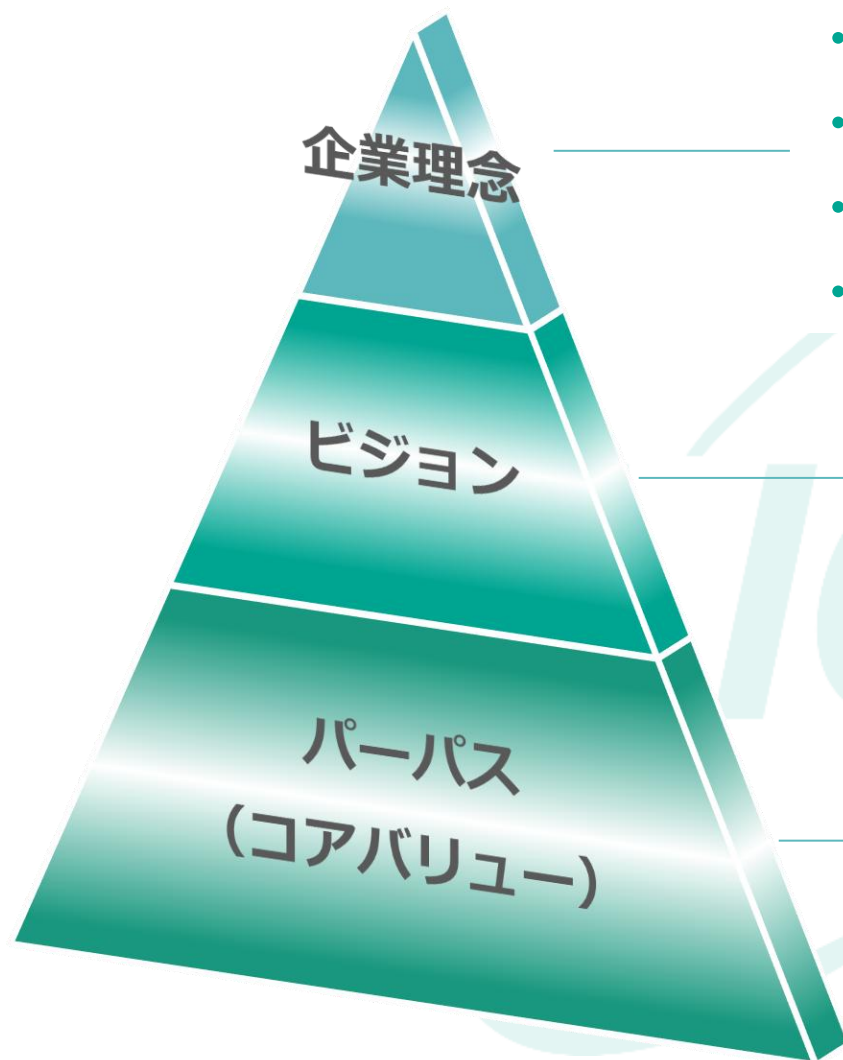
フライトソリューションズ

飛躍



フライトソリューションズである「FLIGHT」には「飛行」という意味のほかに『**飛躍**』という意义があります。当社の社名には「常に飛躍し続ける会社を目指す」という想いが込められています。

企業理念



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

『技術が世界を変える。』

「技術」に対して妥協せず真摯に追求を続け、来るべき時代のニーズに技術でこたえ、すべての人がその恩恵を享受できる社会を目指します。

『技術』

創業時からのコアバリューである「技術」が私たちとステークホルダーの皆様との重要な接点です。技術革新で世の中に役立つ「価値あるサービス」を提供し、よりよい社会づくりに貢献します。

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 1,644百万円 (2026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
取締役 監査等委員 黒田 正治

特別顧問 宇田 好文
(2026年3月31日現在)

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



和田 克明

バリュークリエイション
事業部長



片山 圭一郎

プロダクト&フィナン
シャルサービス事業部長



松本 隆男

管理本部長



FLIGHT SYSTEM USA Inc.

※フライトソリューションズ100%子会社

事業の紹介：事業概要

バリュークリエーション事業部

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

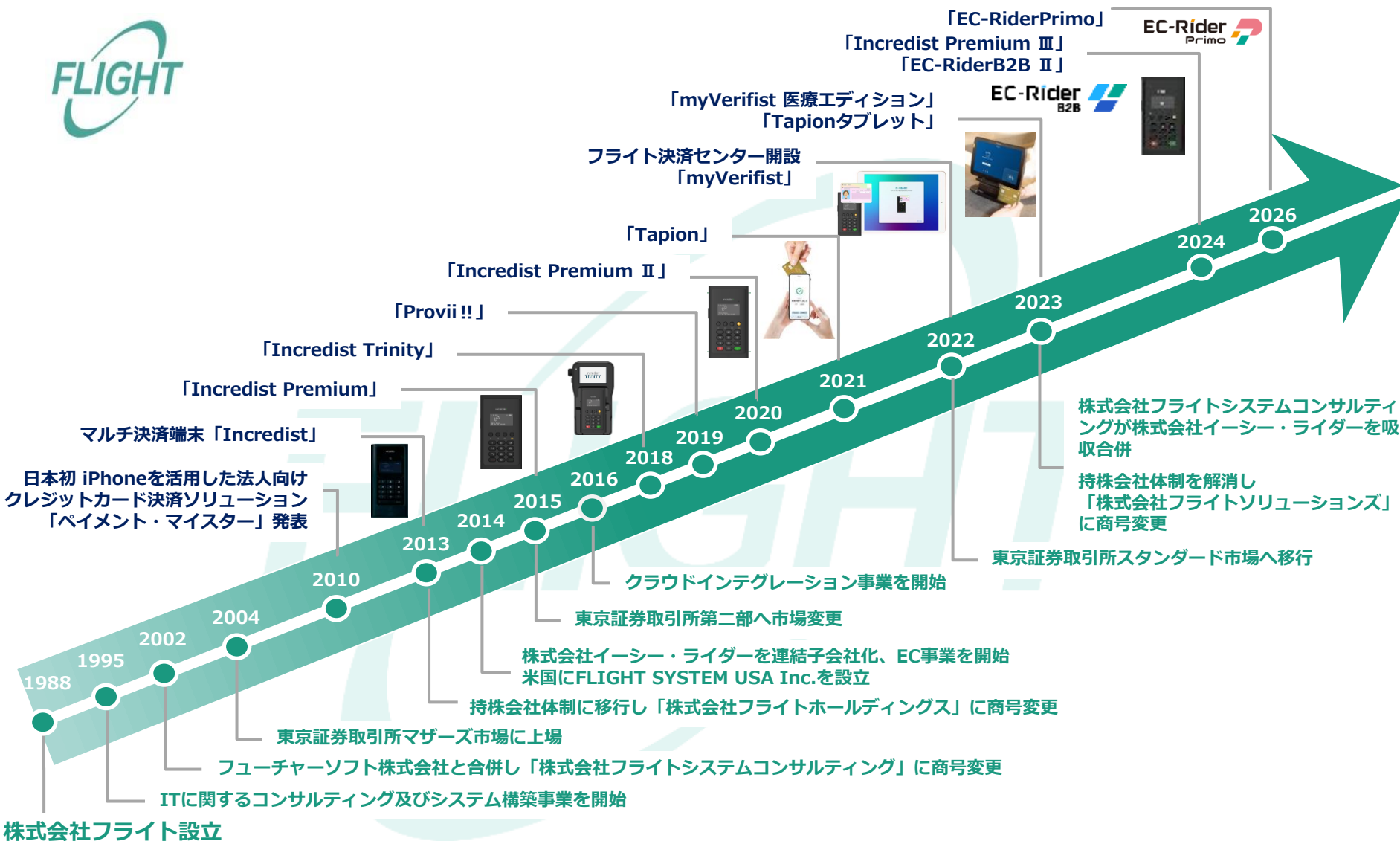
- B2B向けのECサイト構築パッケージ EC-Rider B2Bを基軸に、カスタマイズを想定して顧客業務に合わせたサイト構築
- 長年の経験で培った知見によるサイト構築のコンサルティング
- 在庫管理システム、販売管理システム等、他システムとの連携
- サイトオープン後の保守

プロダクト&フィナンシャルサービス事業部

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



事業構造と連携モデル

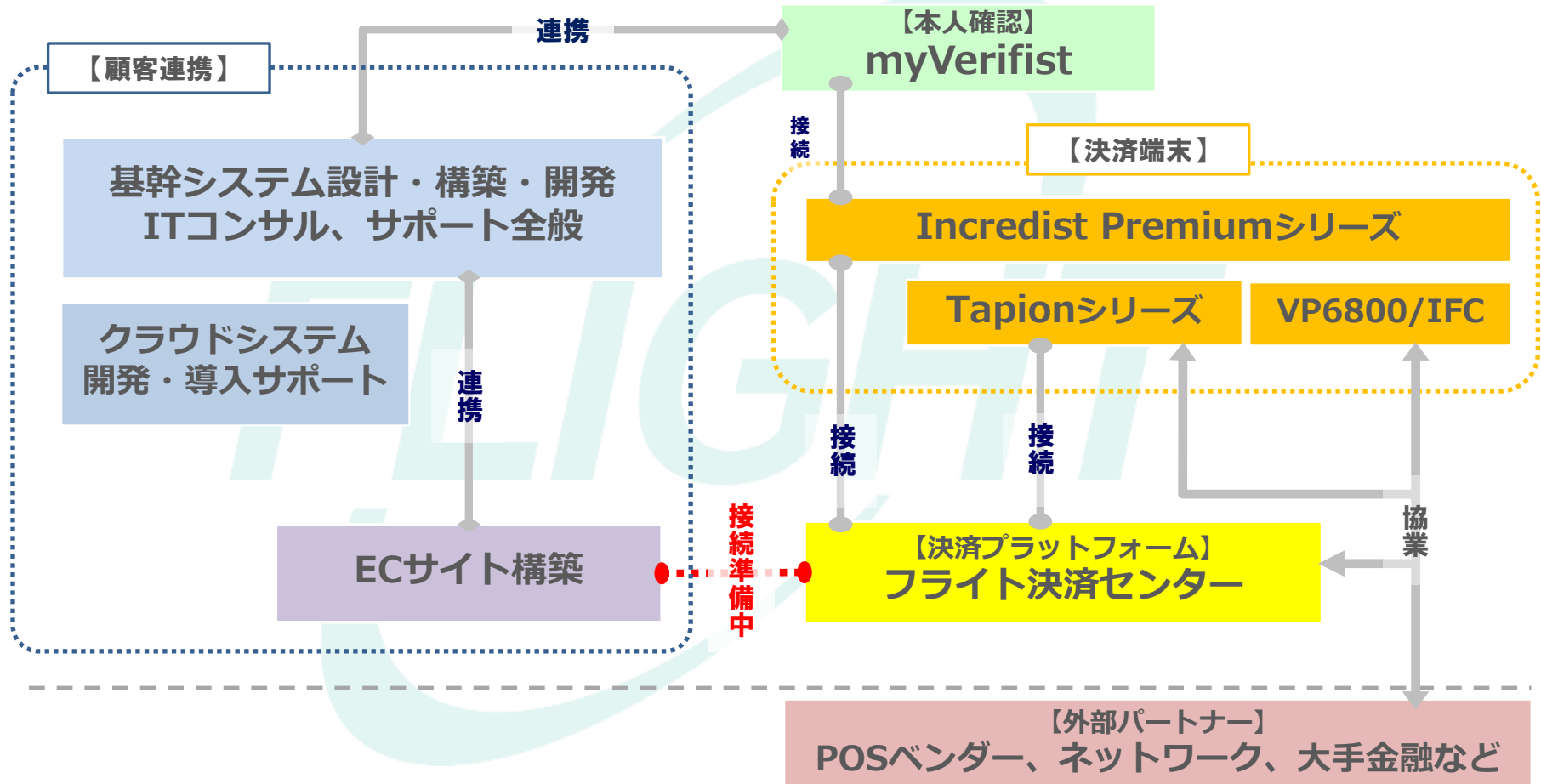
※2026年1月時点

VC事業部

企業の業務基幹システムやクラウド環境の構築・運用支援を提供。ITコンサルティングやECサイト構築など、顧客業務のデジタル化を支援。

P&F事業部

本人確認・決済端末・決済プラットフォームを軸に、対面・非対面を問わずシームレスな決済体験を提供。外部パートナーとも連携し、拡張性の高いソリューションを展開。



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

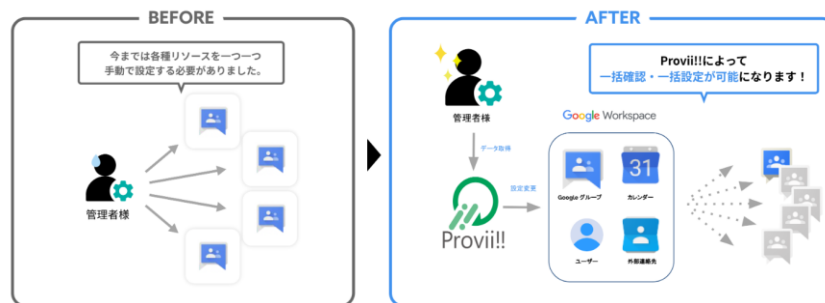


管理者様の様々な管理・登録の設定作業の工数削減が可能に！

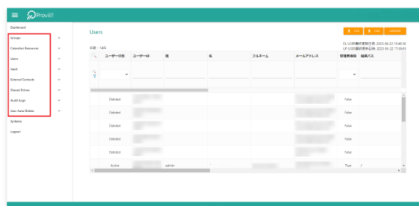


<https://clo.flight.co.jp/provii/>

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



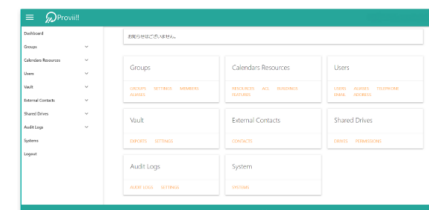
標準機能では手作業だった多数の設定項目をProvii!!のプロビジョニング機能では一括で設定追加・変更・削除が可能。

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

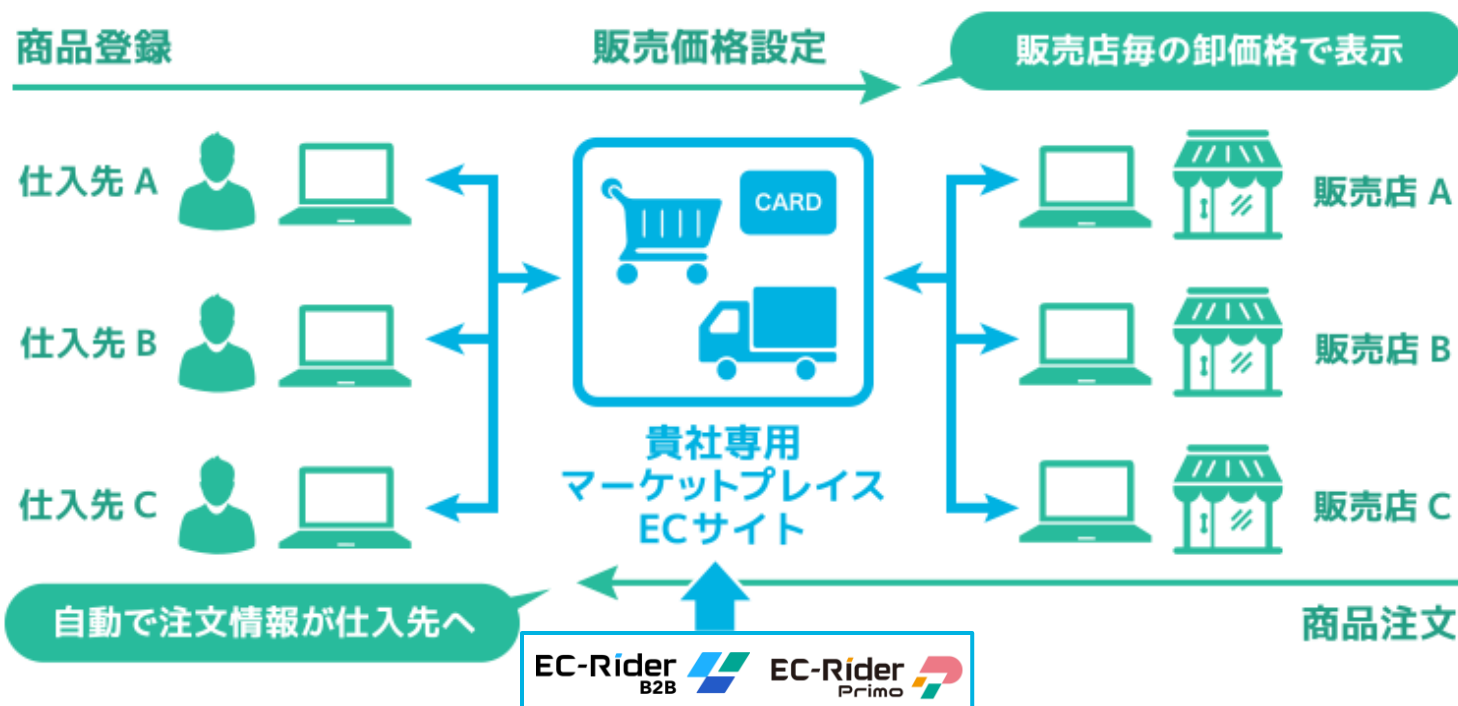


Provii!!の管理ツールは多数あるGoogleWorkspaceの機能に対してメニューを分けており、一覧で確認できる明快な構成です。

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/III

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年に国内製造の最新モデル「Incredist Premium III」を発表。



incredist TRINITY

Incredist Trinity

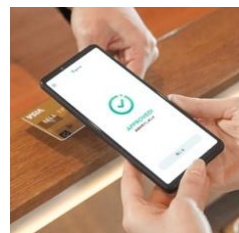
タッチ域操作パネル、オートカッター付きプリンタ内蔵の据置型決済端末。



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

タブレット版 Tapion

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。
- 身分証明書の読み取り対象を大幅に拡充。
- iPhoneに搭載したマイナンバーカード読み取りの対応完了。



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。
- iPhoneに搭載したマイナンバーカード読み取りの対応完了。

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。