



決算説明資料 2027年3月期 第1四半期

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. 2027年3月期 第1四半期決算概況
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. 2027年3月期 第1四半期決算概況

業績ハイライト

売上高

1,424百万円

前年同期比 172.0%増

営業利益

301百万円

経常利益

299百万円

四半期純利益

203百万円

業績ハイライト

- 決済ソリューションにおける前期から納期がずれ込んでいた大口案件の納品完了により大幅な増収・黒字転換

(百万円)	2026年3月期 1 Q	2027年3月期 1 Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	523	1,424	901	172.0%
営業利益	▲150	301	452	—
経常利益	▲156	299	455	—
四半期純利益	▲156	203	360	—

※各数値は百万円未満を切り捨てて表示しているため、表示上の数値による計算結果と一致しない場合があります。

業績ハイライト

エグゼクティブ・サマリー

業績

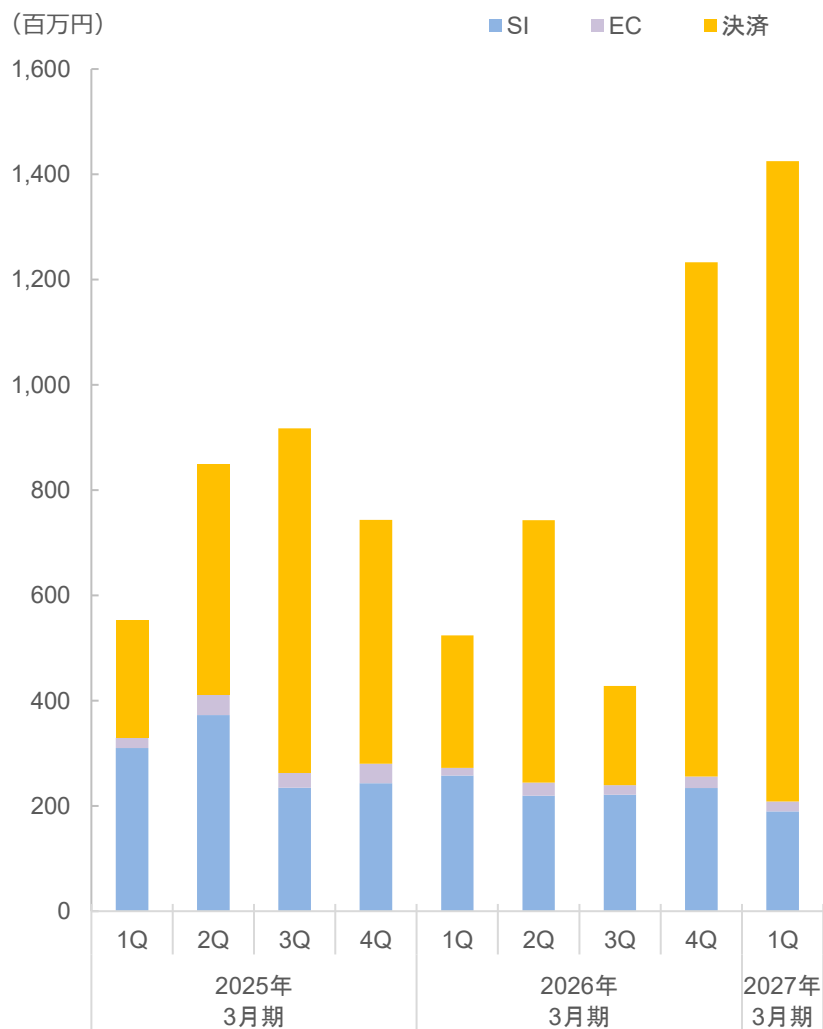
- SIソリューションは前年同期の大型開発案件の反動や一部案件のアサイン遅れにより減収減益となったものの、クラウドインテグレーションとともに足元は概ね計画どおりに推移しています。ECソリューションでは「EC-Rider Primo」の提供を開始。営業損失となったものの前年同期から赤字幅が縮小しています。
- 決済ソリューションでは前期から当期へ納期がずれ込んでいた「Incredist Premium Ⅲ」の大口案件の納品完了が寄与し、大幅な増収・黒字転換となりました。
 - 売上高 **1,424**百万円
 - 営業利益 **301**百万円

事業の進捗

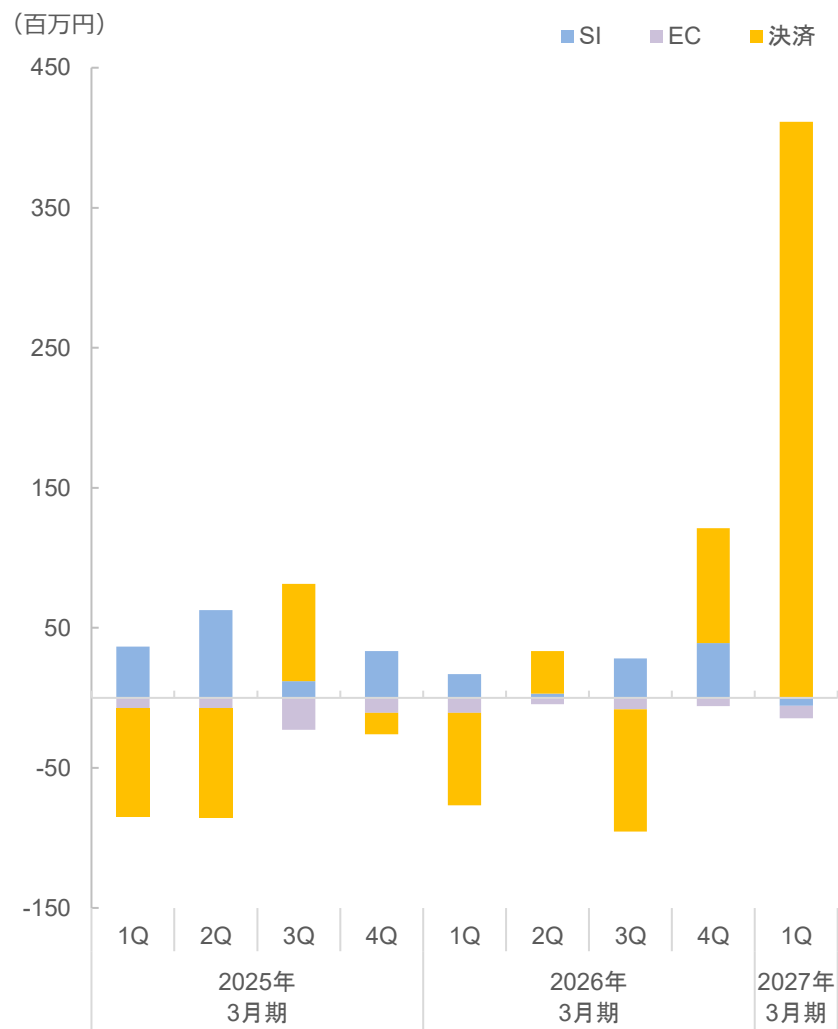
- SIソリューションは既存案件が安定して稼働し、クラウド領域でも案件が増加しています。年間を通じた売上拡大に向け、新規・追加案件の獲得と供給体制の強化を進めています。
- ECソリューションでは新サービスの提供開始に伴うマーケティング活動の強化により、引き合いが想定を上回って推移。収益化に向け商談・トライアル案件の受注転換を進めています。
- 決済ソリューションは大口案件の納品および決済センターを中心とした継続収益が前年同期水準で推移。「Tapion」「myVerifist」の展開を推進しています。

業績ハイライト

四半期売上高推移



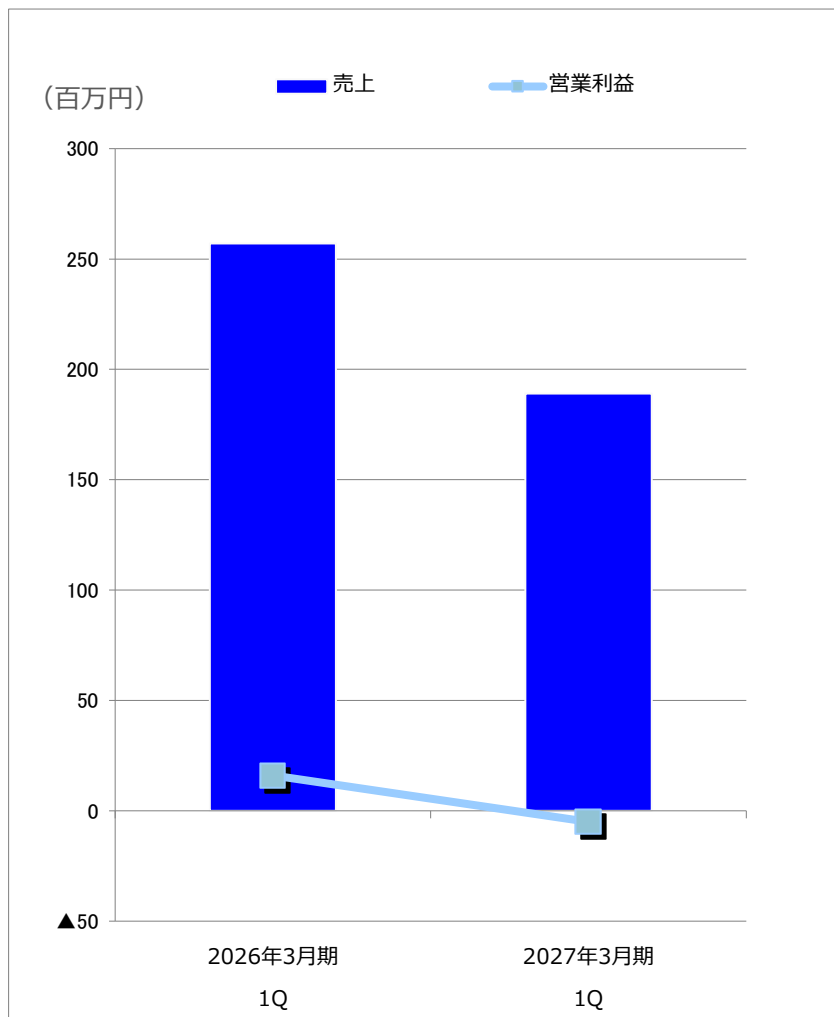
四半期営業利益推移



事業別概況

SIソリューション

SIソリューション



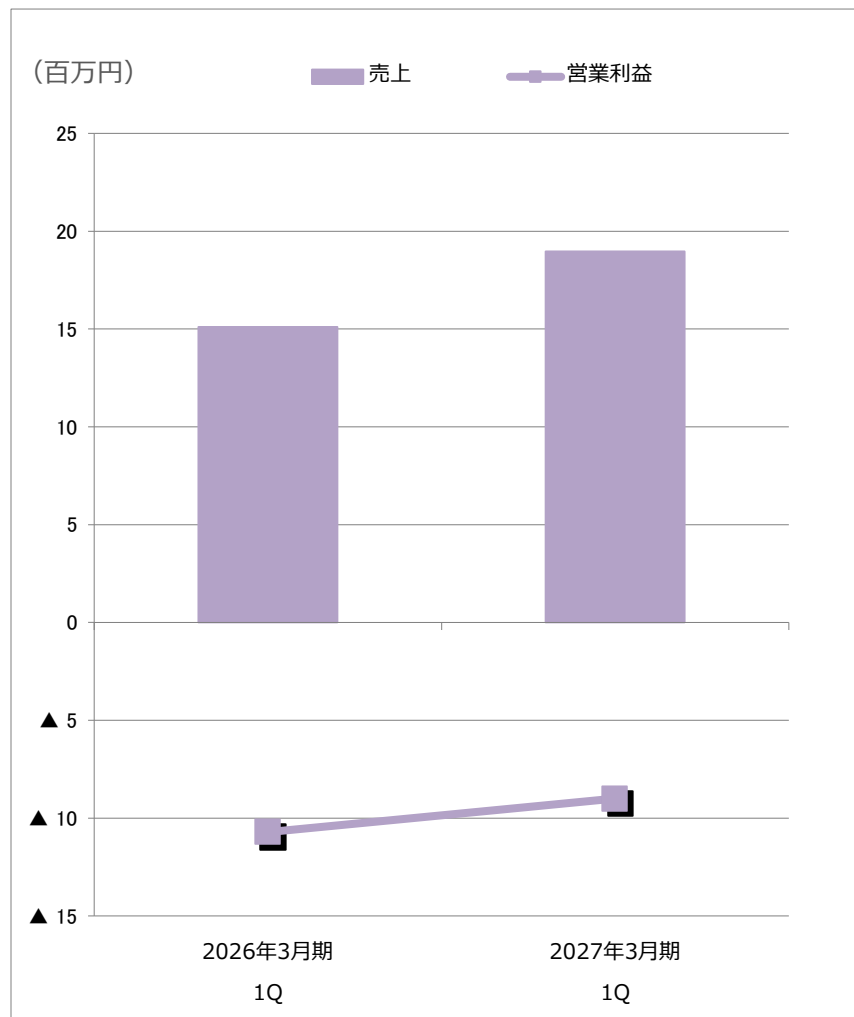
(百万円)	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	増減
売上	257	189	▲ 67
営業利益	16	▲ 5	▲ 22

- 前年同期に売上計上した大型システム開発案件の反動により減収減益。一部案件でアサイン遅れが発生したものの、概ね計画どおりに推移。
- 既存の開発・保守案件は概ね安定して稼働。既存顧客への追加提案や新規案件の獲得、供給体制の強化を推進。

事業別概況

ECソリューション

ECソリューション



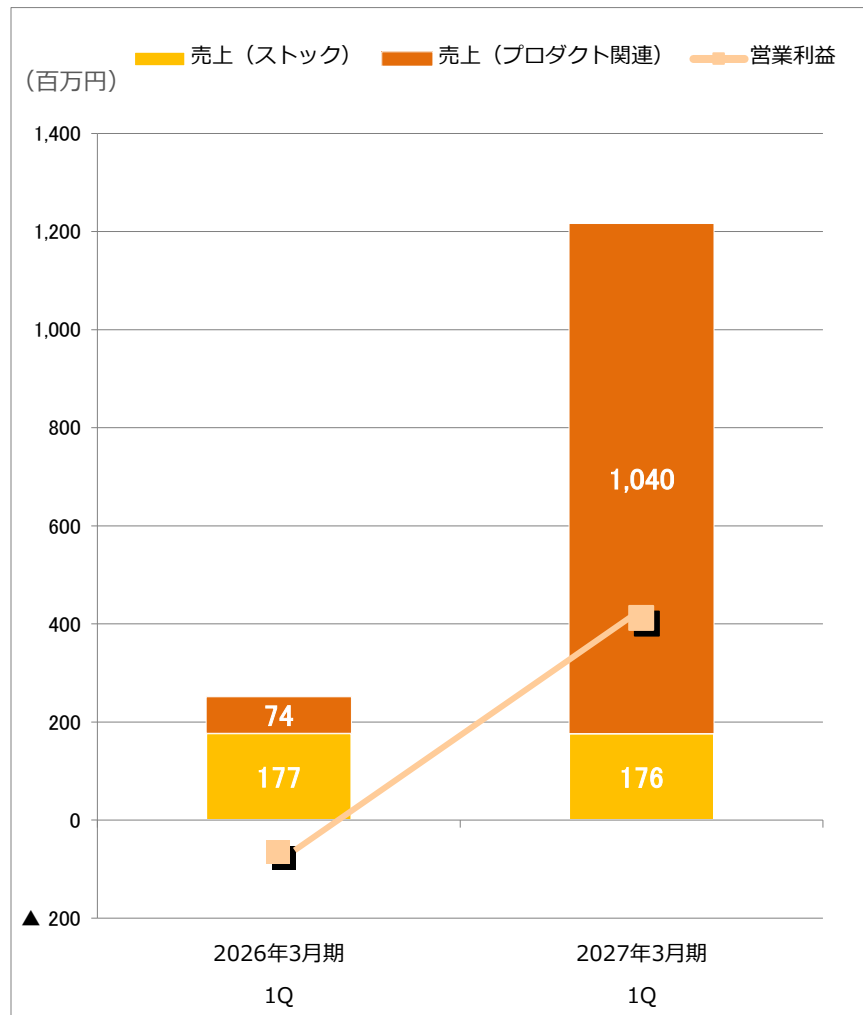
(百万円)	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	増減
売上	15	18	3
営業利益	▲ 10	▲ 9	1

- B2B向け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」の販売に注力。
- 1Qは営業損失となったものの、前年同期から赤字幅が縮小。
- 「EC-Rider Primo」の提供開始とマーケティング活動の強化により、引き合いは想定を上回って推移。

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)	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	増減
売上	251	1,216	964
営業利益	▲ 66	411	477

- 前期から当期へ納期がずれ込んでいた「Incredist Premium Ⅲ」の大口案件の納品が完了したことにより大幅な増収増益。
- ストック売上構成比は一時的に低下したものの、ストック売上額は前年同期水準で推移。

2. 事業アップデート

VC事業部 1Q総括

総括

既存案件の安定稼働とクラウド領域の伸長がVC事業を下支えし、1Q業績は概ね計画どおりに推移。一方、SI領域では新規・追加案件の獲得が今後の課題。EC領域では2Q以降の収益拡大に向けた引き合いが想定を上回った。

【1Qの評価】

【今後の焦点】

SI	- 一部案件のアサイン遅れが発生したものの概ね計画どおりに推移。 - 既存案件は安定して稼働。	新規・追加案件の獲得を推進。
クラウド	- 大手企業向け開発案件が計画どおりに進捗。 - 協業パートナーからの案件獲得も進み、VC事業の業績を下支え。	案件の増加による人材リソースの最適化、育成を強化。
EC	「EC-Rider Primo」の提供開始。 - マーケティング活動が寄与し、引き合いが想定を上回って推移。	商談・トライアル案件の受注転換を推進。

SIソリューション

- ・ 既存案件は安定して推移
- ・ 今後の売り上げ拡大に向け、新規・追加案件の獲得を推進

【1Qの成果】



※イメージ画像

- ・ 大手通販カタログ会社向け案件において、顧客のクラウド移行方針に対応し、**開発計画を見直し**。新サーバーの環境構築が完了次第、動作確認フェーズへ移行予定
- ・ 既存開発・保守案件は概ね予定どおり稼働

【今後の対応】



- ・ 大手エンターテインメント企業ならびに既存顧客への追加開発を提案
- ・ 新規引き合いの案件化
- ・ AI活用のナレッジを東京・仙台間で共有し、生産性、品質の向上と業務の標準化を目指す

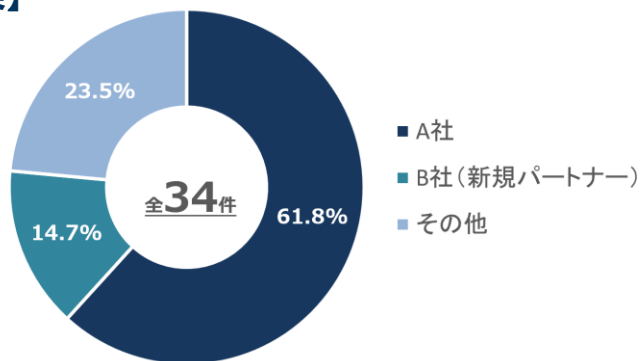
**既存顧客への追加提案と新規案件の獲得を進め、
年間を通じた安定的な案件確保を図る。**

クラウドインテグレーション

- 大手企業向け開発案件と協業先の拡大により受注が順調に進展

【1Qの成果】

1Q獲得案件数の構成



- 複数事業を展開する大手グループ企業でのGoogle Workspace 統合案件に着手
- 昨年11月より開始している大手損害保険会社向けの開発案件が計画どおりに推移
- 新規協業パートナー経由で複数の案件を獲得

【今後の対応】



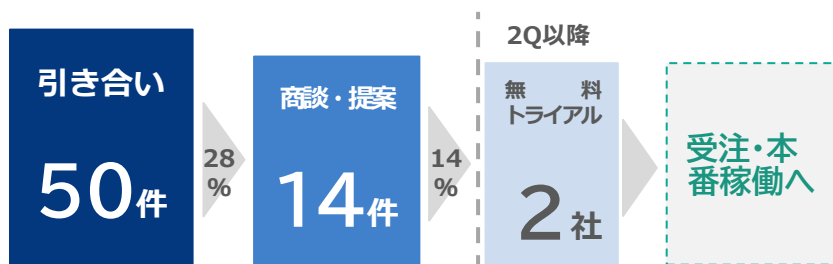
- 特定の協業先に偏らない案件獲得チャネルを構築
- 自治体向けクラウド・セキュリティ案件の提案を拡大
- Google Workspace 以外のセキュリティ製品・サービスにも対応領域の拡張を検討
- 受注拡大に備え、人材育成と供給体制の整備

**協業パートナーを窓口とした新規顧客の案件化を確実に進め、
信頼関係の構築と供給体制の強化を推進。**

ECソリューション

- 「EC-Rider Primo」提供開始後、引き合いが拡大
- 1Qの引き合い50件のうち14件が商談・提案に推移

【1Qの進捗】



- EC-Rider Primoの提供開始に合わせ、Webサイトの刷新やAIO対策を実施
- 引き合い件数は50件にのぼり、1Q計画の約2倍で推移、うち14件が具体的な商談・提案に移行
- 2Q（2026年7月）から2社が無料トライアルを開始、導入要件やサポートニーズを検証

【今後の対応】



- 初期設定や要件定義を支援する伴走型サポートの検討
- マーケティング施策を継続し、引き合いの量と質を向上
- 顧客ニーズに応じたオプションサービスの拡充と、事業部間連携による開発体制の強化

**商談・トライアル案件の受注・本番稼働への転換を進め、
継続収益の積み上げを図る。**

VC事業部 今後の取り組み

SIソリューション／クラウドインテグレーション

- ・ 今後の売上拡大に向け、新規・追加案件の獲得を推進。
- ・ P&F事業部と連携し、自治体や金融業界に「myVerifist」の導入提案を推進、導入時のシステム連携・個別開発の獲得を目指す。
- ・ 協業パートナーとの信頼関係の構築を継続し、安定受注による収益基盤を構築。
- ・ AI活用のノウハウ蓄積と標準化により品質と生産性向上を図る。

ECソリューション

- ・ 商談・無料トライアル案件の受注転換と、本番稼働に向けた導入体制を強化。
- ・ 顧客ニーズに応じたオプションサービスを拡充し、「EC-Rider Primo」の付加価値向上を推進。

P&F事業部 1Q総括

総括

前期から当期へ納品がずれ込んでいた「Incredist Premium Ⅲ」の大口案件の納品を完了し、1Qの売上・利益が大幅に伸長。

「Tapion」の導入事例の発信や、「myVerifist」の社会実装に向けた機能拡張も継続。

【1Qの評価】

【今後の焦点】

決済

- ・ 「Incredist Premium Ⅲ」の大口案件の納品完了、1Q業績を牽引。
- ・ 「Tapion」の事例を公開、導入効果を可視化。

- ・ 下半期の大口案件の納品に向けた着実な準備。
- ・ 導入事例を活用した横展開の推進。

本人確認

- ・ 「myVerifist」の機能拡張を継続。

- ・ デジタル学生証への対応に向けた機能拡張。
- ・ 認知度向上のためのマーケティング施策の強化。

決済センター

- ・ 既存加盟店の利用を基盤にストック型収益は前年同期と同水準で推移。

- ・ 加盟店・取扱高の拡大による収益基盤の強化。

Incredist Premium Ⅲ

- 前期から当期へ納品がずれ込んだ大口案件は6月19日に納品完了
- 下半期に予定している大口案件の納品に向け、着実に準備を進める

【1Qの成果】



- 旧モデルを利用している既存顧客向けの決済端末更新案件
- **2026年6月19日に納品完了し、1Qに売上計上**
- 事業および全社の売上・利益に大きく貢献

【今後の対応】



- 調達・生産・品質管理など、自社工程の進捗管理
- 顧客との連携を継続し、円滑な納品と収益計上を目指す

**下半期に納品を予定している大口案件への着実な対応を通じ、
通期業績計画の達成を目指す**

Tapion

- MKタクシーの導入事例を公開し、移動体におけるTapionの活用価値を可視化

【1Qの成果】



- 業務用スマートフォンを決済端末として活用し、専用機を増設せず交通系電子マネーに対応
- 乗務員の負担軽減と利用者の利便性向上を実現
- 催事・イベント事業会社でも採用、スポット利用に展開中

【今後の対応】



- 日本リテイルシステムなど複数のPOSベンダーとの連携を強化
- 業務アプリとの連携を通じて、導入機会の増加を目指す
- 既存の業務用端末を活用した決済ニーズを持つ事業者へ横展開を推進

**Tapionの用途と導入効果を示し、
類似ニーズを持つ事業者への横展開を推進**

- デジタルIDの社会実装に向け、「myVerifist 2026」に沿って機能拡張を推進中

【1Qの進捗】



- 「myVerifist 2026」の計画に沿って、デジタルID環境の変化を見据えた対応の準備
- Android版mdoc対応はデジタル庁から仕様が開示されたのちに開発着手予定

【今後の対応】



- デジタル学生証への対応に向けた機能拡張を今後の開発に追加
- マーケティング施策の一環として公式サイトをリニューアル（7月実施）

計画に沿った機能拡張を着実に進め、
具体的な導入・利用事例の創出を通じて社会実装につなげる

P&F事業部 今後の取り組み

決済ソリューション

- Incredist Premium Ⅲ：下半期に納品予定の大口案件について、進捗を着実に管理するとともに、採算性を確保する。
- Tapion：導入事例を活用し、類似ニーズを持つ事業者への横展開を推進。

本人確認ソリューション

- 2027年4月1日に施行される犯罪収益移転防止法施行規則の改正を背景に、対面本人確認ニーズの拡大が見込まれる市場への提案を強化。
- 「myVerifist 2026」で示した機能拡張を計画どおりに進める。

フライト決済センター

- EC-Riderとフライト決済センターの連携を推進。
- 接続先の拡大やサービス連携により、ストック収益基盤を強化。

3. APPENDIX

—フライトソリューションズの紹介—

社名について

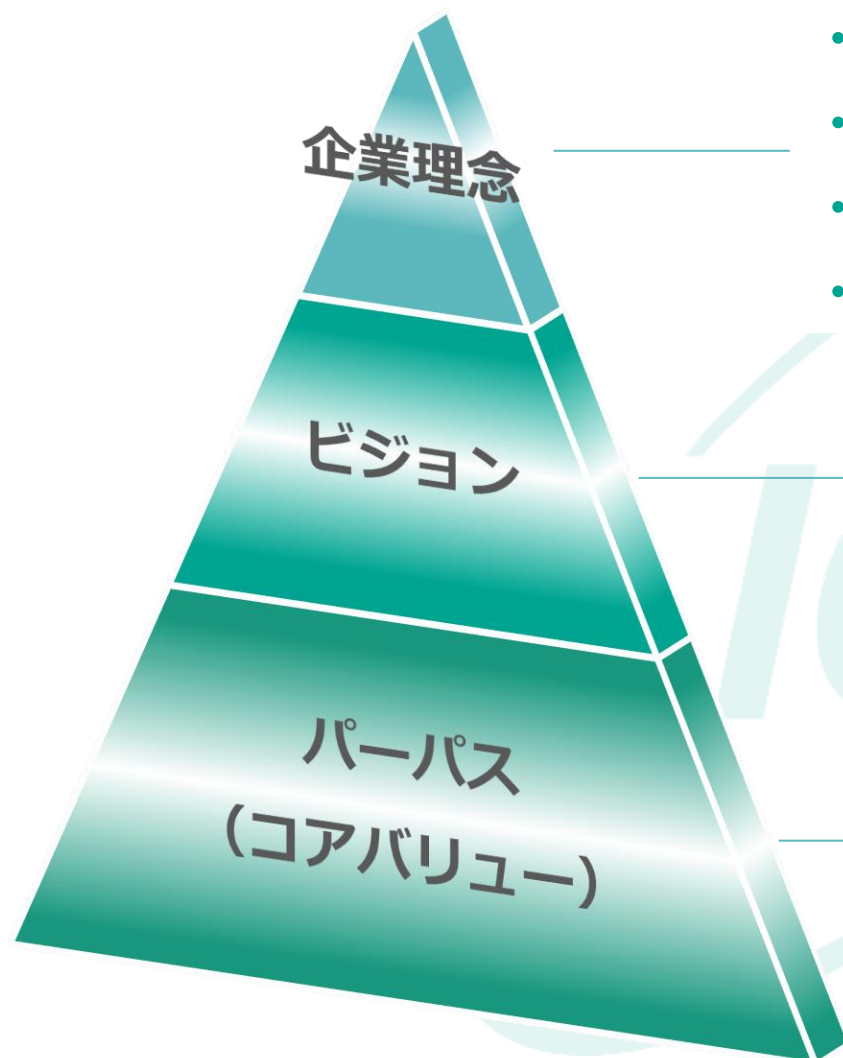
フライトソリューションズ

飛躍



フライトソリューションズの「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	1,655百万円	(2026年 6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	鳥居 江美	
	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 6月末現在)

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



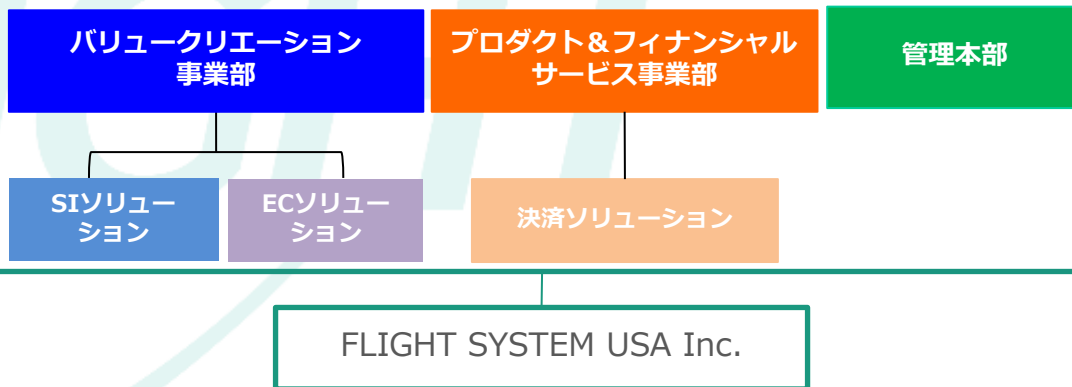
和田 克明
バリュークリエーション
事業部長



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



※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

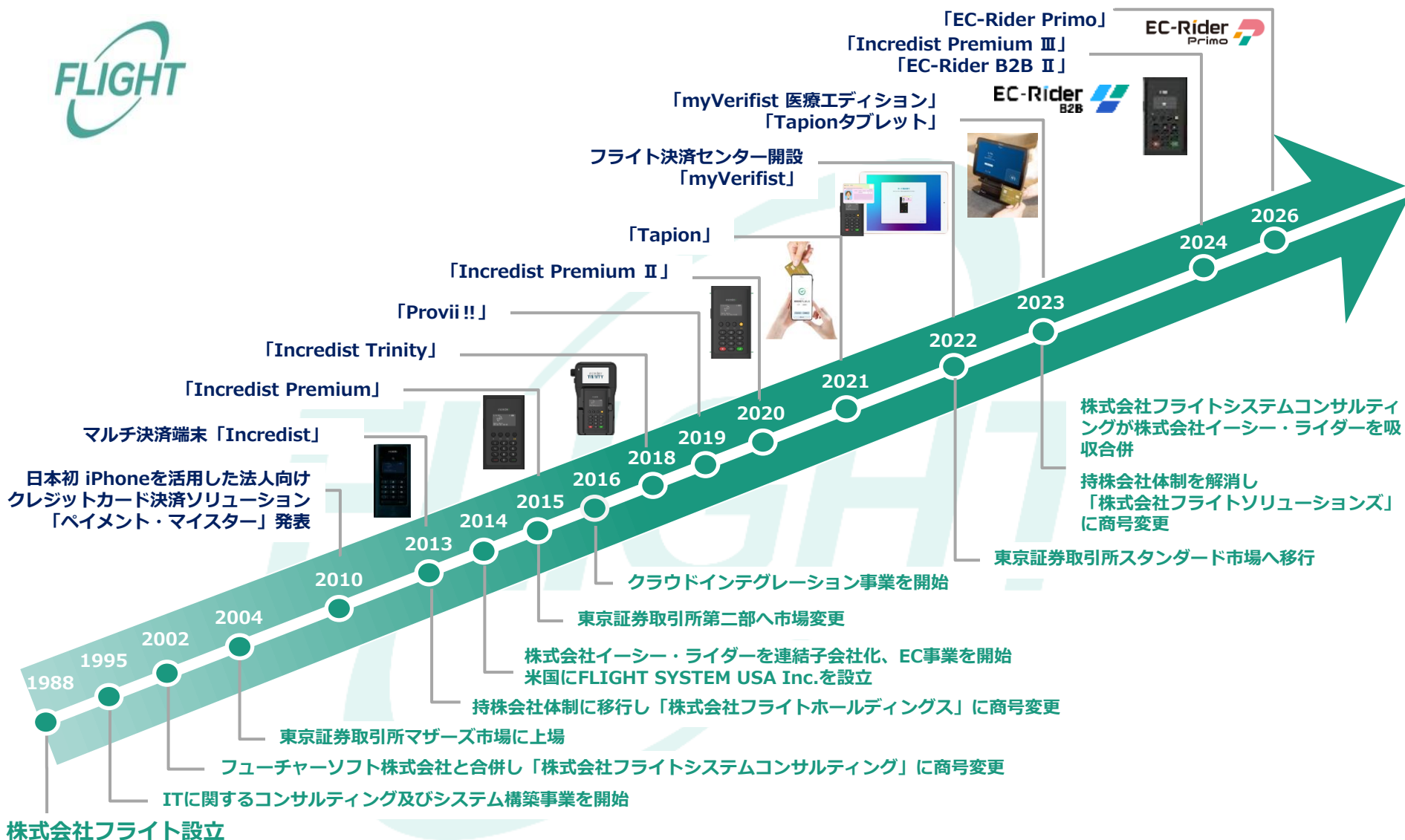
- B2B向けのECサイト構築パッケージ「EC-Rider B2B II」「EC-Rider Primo」を基軸に、カスタマイズにも対応して顧客業務に合わせたサイト構築
- 長年の経験で培った知見によるサイト構築のコンサルティング
- 在庫管理システム、販売管理システム等、他システムとの連携
- サイトオープン後の保守

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

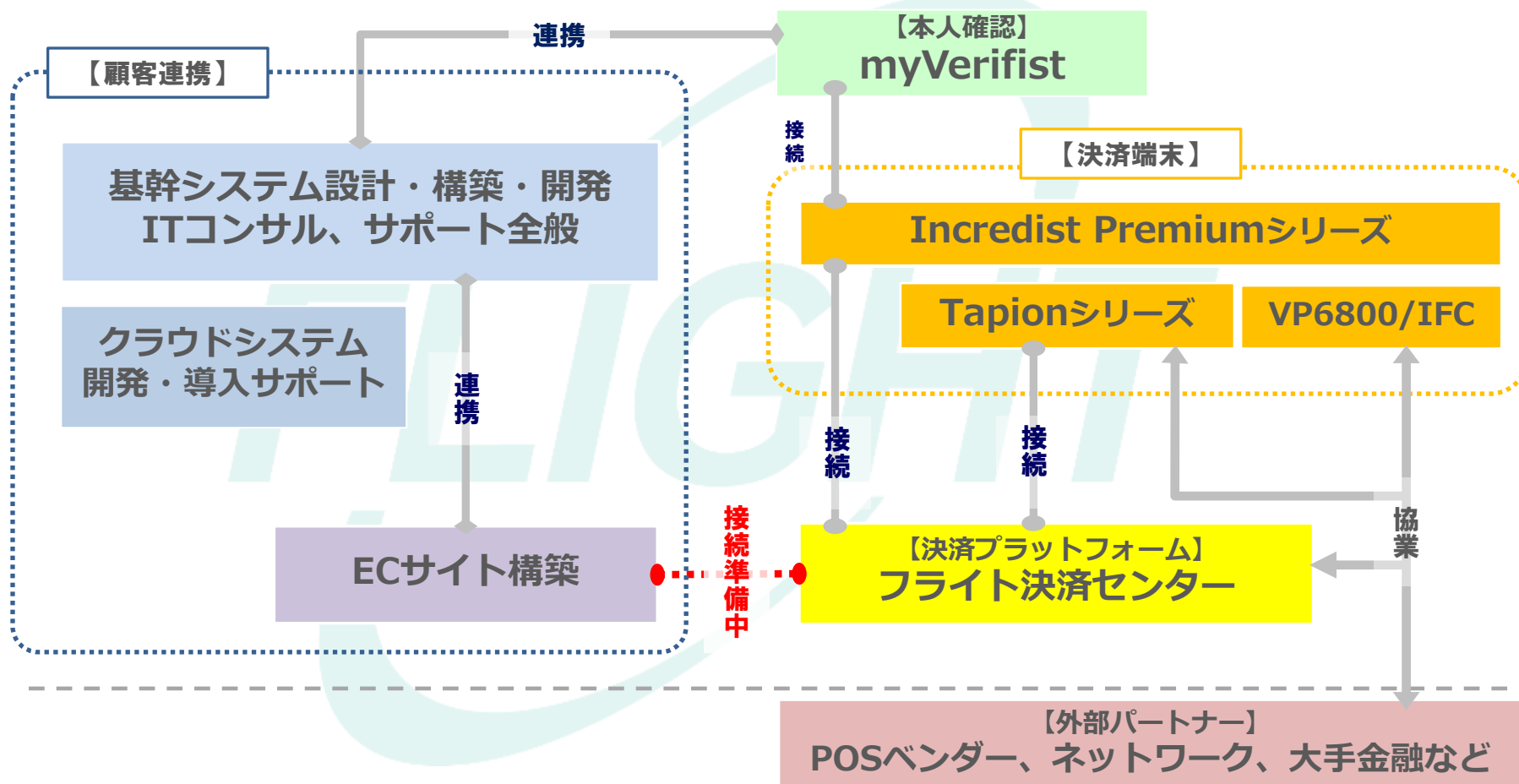
※2026年6月時点

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

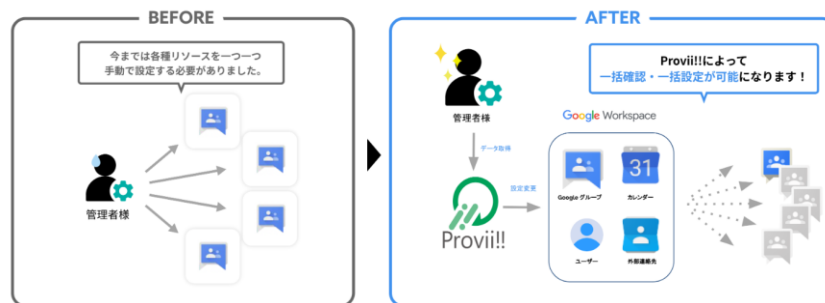


管理者様の様々な管理・登録の設定作業の工数削減が可能に！

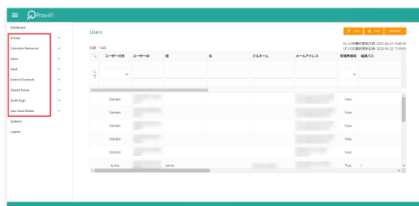


<https://clo.flight.co.jp/provii/>

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



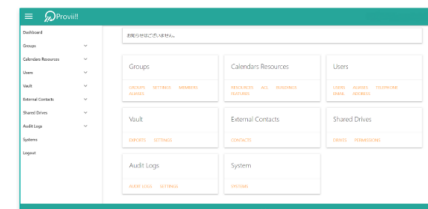
標準機能では手作業だった多数の設定項目をProvii!!のプロビジョニング機能では一括で設定追加・変更・削除が可能。

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

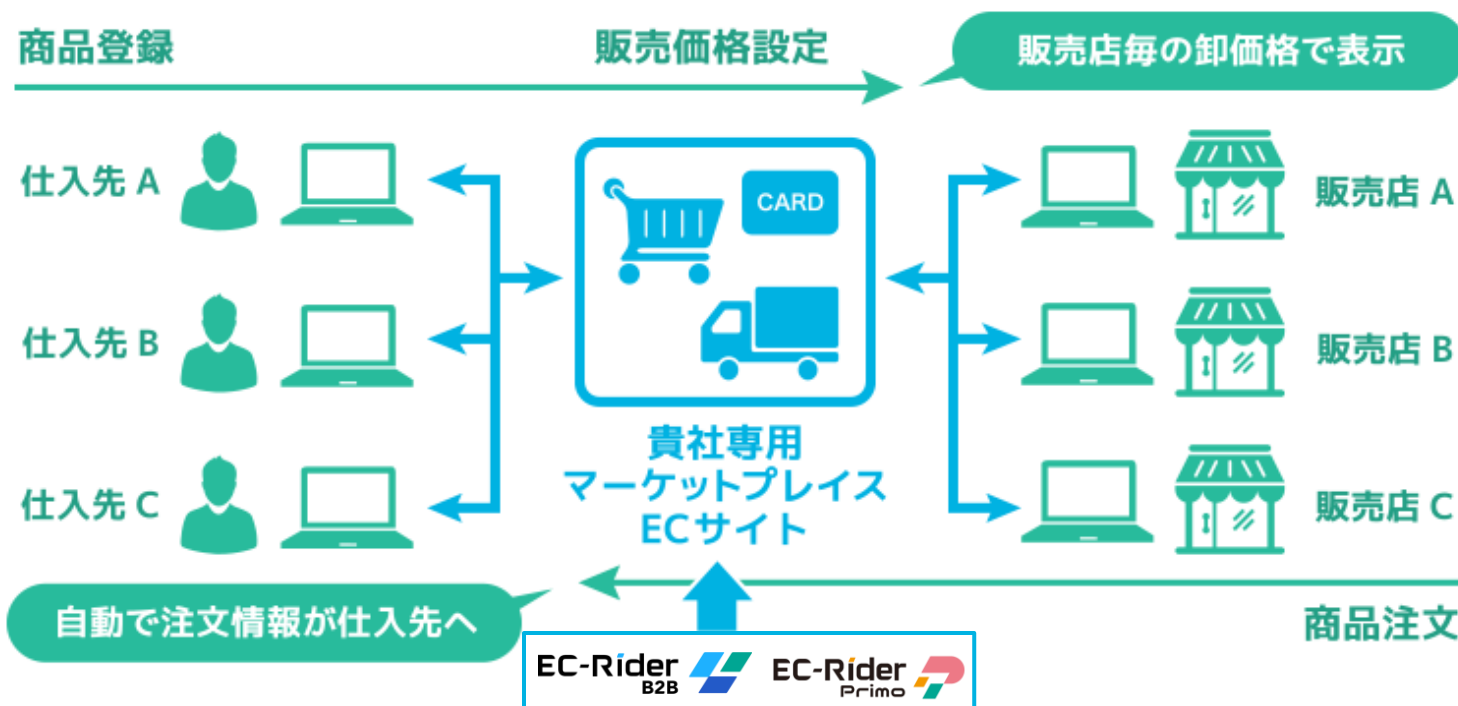


Provii!! の管理ツールは多数ある Google Workspace の機能に対してメニューを分けており、一覧で確認できる明快な構成です。

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



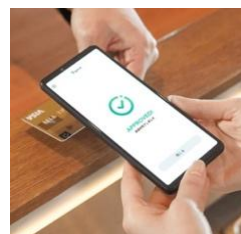
Incredist Trinity

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 Trinity mini

Incredist Premiumと連動して使用するセキュリティ対策のためのターミナル。LTE、タッチパネル、バッテリー内蔵で持ち運んでの利用も可能。



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。

Tapion

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。