

2025年1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)

2025年2月期の業績予想について

2025年2月期(2024年3月1日から2025年2月28日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2025年2月期 (予想)		2025年2月期 第3四半期累計期間 (実績)		2024年2月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売上高	946	100.0	20.5	701	100.0	785	100.0
営業利益又は営業損失 (△)	2	0.2	—	△12	—	△132	—
経常損失 (△)	△5	—	—	△12	—	△136	—
当期(四半期)純利益又は 当期(四半期)純損失(△)	8	0.9	—	△12	—	△136	—
1株当たり当期(四半期) 純利益又は当期(四半期) 純損失(△)	2円77銭		△4円18銭		△45円26銭		
1株当たり配当金	0円00銭		—		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2024年10月16日付で、普通株式1株につき20株の株式分割を行っておりますが、2024年2月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
3. 2024年2月期(実績)及び2025年2月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純損失は、期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2025年2月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(275,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大98,500株)を考慮しておりません。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2025年2月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、「ヒラメキあふれる世界を作る」をミッションとし、「本の要約サービス flier」を法人および個人向けにクラウドサービスの形で提供しております。事業の中核を担う法人向けサービス「flier business」は、企業の人材育成・自立的学習を支援するクラウドサービスで、課金形態はサブスクリプションの SaaS のビジネスモデルとなっています。

当社が属するビジネスパーソンの人材育成関連市場では、グローバル環境下での人材獲得競争はますます激しくなっている中で、OJT 以外の人材投資において日本の投資金額は大幅な劣位にあり、対 GDP 比でアメリカの 20 分の 1 程度と開きがあり、今後は海外水準に近づけるべく国内でも一層の人材育成への投資が求められています。このような状況を背景に、労働生産性向上やリスクリング、さらには「人的資本経営」への関心が高まっており、従業員の自立的な学習機会の提供および自己研鑽の支援を行う法人内の人材育成需要が拡大しております。あわせて、事業構造を革新する DX 化や生成 AI の発展などのトレンドから、インターネットを通じたサービスを活用する SaaS (Software as a Service) の市場成長が継続しています。

このような状況の下、2025年2月期第3四半期までの実績として、売上高 701 百万円、営業損失 12 百万円、経常損失 12 百万円、四半期純損失 12 百万円となっております。

また、2025年2月期の業績予想は、売上高 946 百万円（前年同期比 20.5%増）、営業利益 2 百万円（前期営業損失 132 百万円）、経常損失 5 百万円（前期経常損失 136 百万円）、当期純利益 8 百万円（前期当期純損失 136 百万円）となっております。なお、当該業績予想は 2025年2月期第3四半期累計期間までの実績に、2025年2月期第4四半期の予測を積み上げて作成したものととなります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社の事業セグメントは「エンタープライズ事業セグメント」「コンシューマ事業セグメント」より構成されており、業績予想は各事業の売上高を積み上げて算出してしております。2025年2月期第3四半期における売上高のセグメント比率は「エンタープライズ事業セグメント」は 71.3%「コンシューマ事業セグメント」28.7%になります。なお、セグメント別の算出方法は以下の通りです。

<エンタープライズ事業セグメント>

エンタープライズ事業は「flier business」「施設向け事業」「法人向け研修事業」等から構成されており、主力サービスである「flier business」がセグメント全体の 9 割程度を占めています。「flier business」「施設向け事業」は SaaS と呼ばれるクラウド環境下でサービスを提供しており、売上高は、利用料を定額課金するサブスクリプション型のリカーリング収益と非リカーリング収益で構成されます。このため、契約開始後は解約されない限り継続的に売上高が積み上がる性質を持っており、新規成約金額が解約額を下回らない限り売上高は常に前年度を上回る、安定性の高い、かつ、中長期的な見通しの立てやすいビジネスモデルとなっています。

上記の通り「flier business」の売上高の大半は MRR（既存顧客からの月次のリカーリング収益。2024年11月末時点で 51 百万円）となっており、当該金額は契約社数（2024年11月末時点で 615 社）と ARPA（1 顧客当たりの月次平均収益。2024年11月末時点で 84 千円）から構成されています。

また、「法人向け研修」は一時的に収益が発生する非リカーリング収益となっています。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

2025年2月期の売上高計画は、「flier business」「施設向け事業」については、実績が確定している2024年11月末時点の月次売上高に「①2024年12月～2025年2月の新規成約見込額」+「②2024年12月～2025年2月の既存顧客の契約単価の変更額」-「③2024年12月～2025年2月の解約見込額」を加減算することにより月次売上高を算出しています。

「①2024年12月～2025年2月の新規成約見込額」は、すでに具体的に成約が見込まれている顧客からの売上高に、2024年3～11月の過去実績を踏まえた商談実施数・受注率・受注単価を乗じて算出した見込売上高を加えることによって算出しております。

「②2024年12月～2025年2月の既存顧客の契約単価の変更額」は、2024年3～11月の過去実績を踏まえた既存顧客からの契約単価の増加額および減少額を見込んで算出しています。既存顧客からの契約単価の増減は、アカウント増減によるアップセル・ダウンセル等によって発生します。なお、2024年12月～2025年2月における既存顧客からの契約単価はほぼ変わらない水準と見込んでいます。

「③2024年12月～2025年2月の解約見込額」は、契約上3か月前までに解約申し出期限を設けていることから、2024年11月末時点において2025年2月までの解約見込額をおおむね把握することができるため、その見込額を用いています。

「法人向け研修」については、2024年11月末時点で成約が確定していないが、顧客側の実施意向が示されている研修案件の数値を積み上げて売上高を算出しています。

上記の算出結果より2025年2月末時点の「flier business」におけるMRRは52百万円、契約社数は634社、ARPAは83千円となる見込みです。

その結果、「flier business」の売上高は584百万円(前期比38.4%増)、「施設向け事業」の売上高は60百万円(前期比6.3%減)、「法人向け研修」の売上高は13百万円(前期比121.7%増)となる見込みです。これらを合計した結果、2025年2月期におけるエンタープライズ事業セグメントの売上高は主に「flier business」の堅調な成長により661百万円(前期比33.5%増)を見込んでおります。

<コンシューマ事業セグメント>

コンシューマ事業は「本の要約サービス flier」「flier book labo」「flier book camp」「flier 公式チャンネル」等から構成されており、主力サービスである「本の要約サービス flier」がセグメント全体の8割程度を占めています。「本の要約サービス flier」「flier book labo」はSaaSと呼ばれるクラウド環境を中心にサービスを提供しており、売上高は、利用料を定額課金するサブスクリプション型のリカーリング収益で構成されます。「flier book camp」は1講座4ヶ月間で行われる月額課金のオンラインリアルタイム講座として提供しており、「flier 公式チャンネル」はYouTubeチャンネルの運営により、視聴回数に応じた広告収益等が発生するビジネスモデルとなっています。

2025年2月期の売上高計画は、「本の要約サービス flier」「flier book labo」については、実績が確定している2024年11月末時点の月次売上高に「①2024年12月～2025年2月の新規成約見込額」から「②2024年12月～2025年2月の解約見込額」を差し引くことにより月次売上高を算出しています。

「①2024年12月～2025年2月の新規成約見込額」は、2024年3～11月の過去実績を踏まえた新規課金数・平均課金単価を乗じて見込売上高を算出しております。

「②2024年12月～2025年2月の解約見込額」は、前月末の月額課金額に2024年3～11月の過去実績を踏まえた見込解約率を乗じて見込解約額を算出しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

「flier book camp」については、今後具体的に実施が見込まれている講座ごとに2024年3～11月の過去実績を踏まえた予想受講者数を算出し、月額受講料を乗じることにより、見込売上高を算出しております。

「flier 公式チャンネル」は2024年3～11月の過去実績を踏まえた月次動画視聴回数に視聴当たり広告収益の見込単価を乗じることにより、見込売上高を算出しております。

その結果、「本の要約サービス flier」の売上高は229百万円(前期比6.9%減)、「flier book labo」「flier book camp」の売上高は43百万円(前期比3.4%減)、「flier 公式チャンネル」の売上高は8百万円(前期比376.3%増)となる見込みです。

これらを合計した結果、2025年2月期におけるコンシューマ事業セグメント売上高は主に新規課金の伸び悩みに伴う「本の要約サービス flier」の売上減少により284百万円(前期比1.7%減)を見込んでおります。

以上の結果、2025年2月期の売上高は第3四半期累計期間(実績)において701百万円(前期比21.0%増)、2025年2月期予想を946百万円(前期比20.5%増)と見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価の主な内訳は、開発やコンテンツ・デザイン制作等に關与する従業員の人件費である給与や外注費、通信費等から構成されており、売上が増加に対して変動しない固定費の割合が大半を占めています。給与は、上記業務に關与する従業員に係る2024年11月までの給与実績と2024年12月～2025年2月までの採用計画に基づいた人員数と給与額を勘案して見込んでおります。外注費は、主に要約に係る業務委託費で構成されており、計画に基づく要約作成本数と要約1本当たりの作成を見込むことにより算出しています。

上記及びその他費用を含めて、2025年2月期の売上原価は第3四半期累計期間(実績)において142百万円、2025年2月期予想が187百万円(前期比5.7%減)と固定費の割合が大きいことからおおむね前年度同水準で推移することを見込んでおります。2025年2月期の売上総利益は第3四半期累計期間(実績)において558百万円、2025年2月期予想が758百万円(前期比29.4%増)を見込んでおります。その結果、原価率は2025年2月期では19.8%となることを見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、人件費、支払手数料、広告宣伝費等により構成されております。販管費全体に占める比率は2025年2月期計画では人件費44.3%、支払手数料35.2%、広告宣伝費7.0%を見込んでおります。人件費は、開発やコンテンツ・デザイン制作等に關与する従業員の人件費を除く役員に係るものであり、役員報酬、従業員給与、賞与、法定福利費を加算したものとなっております。算出に際しては、2024年11月までの給与実績と2024年12月～2025年2月までの採用計画に基づいた人員数と給与額を勘案して見込んでおります。支払手数料については、各種業務委託に關する費用や営業代行・商談獲得に要する諸費用に係るものであり、2025年2月期の支払手数料は第3四半期累計期間において211百万円、2025年2月期予想が283百万円(前期比18.5%増)を見込んでおります。広告宣伝費については、新規顧客獲得のために配信を行うウェブマーケティング等がメインで構成されており、2025年2月期の広告宣伝費は第3四半期累計期間において28百万円、2025年2月期予想が35百万円(前期比46.7%減)を見込んでおります。広告宣伝費は2025年2月期において着手している広告運用効率化によるパフォーマンス向上を織り込んでいる

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

ため、前期比減少を見込んでいます。

以上の結果、2025年2月期の営業利益は、第3四半期累計期間（実績）において営業損失12百万円、2025年2月期予想が営業利益2百万円（前期営業損失132百万円）を見込んでおります。

（4）営業外収益・費用、経常利益

営業外収益については、主な内容は助成金収入および雑収入になります。2025年2月期の営業外収益は第3四半期累計期間において3百万円、2025年2月期予想が3百万円（前期営業外収益0百万円）を見込んでおります。営業外費用については、主な内容は支払利息になります。2025年2月期の営業外費用は第3四半期累計期間において3百万円、2025年2月期予想が11百万円（前期比194.7%増）を見込んでおります。2025年2月期においては、上場関連費用を営業外費用に計上しているため、前期比増加を見込んでおります。

以上の結果、2025年2月期の経常利益は、第3四半期累計期間（実績）において経常損失12百万円、2025年2月期予想が経常損失5百万円（前期経常損失136百万円）を見込んでおります。

（5）特別利益・損失、当期純利益

2025年2月期において特別利益および特別損失については見込んでおりません。

以上の結果、2025年2月期の当期純利益は、第3四半期累計期間（実績）において四半期純損失12百万円、2025年2月期予想が当期純利益8百万円（前期当期純損失136百万円）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。