



2026年1月20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)

2026年2月期第3四半期決算に関する質疑応答（要旨）

当社の2026年2月期第3四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.	成長戦略・M&A	… p. 1
II.	法人事業 KPI・戦略	… p. 1
III.	営業体制等	… p. 2
IV.	競合環境・AI	… p. 2
V.	コンテンツ	… p. 2
VI.	株価・財務	… p. 3

I. 成長戦略・M&A

Q1 子会社の株式会社 AIStep の代表である出原氏は、引き続き経営に携わっていますか。そうでない場合、経営に支障はないでしょうか。

同氏は現在もフルコミットで経営に携わっております。毎週の定期的な打ち合わせを通じて密に連携しており、同氏自身も成長を遂げながら成果を出す、非常に重要な経営パートナーであると認識しております。従って、経営体制に支障はございません。

II. 法人事業 KPI・戦略

Q2 法人事業のARPA（1社あたりの平均単価）が前四半期の8万2,000円から8万5,000円に増加した理由について、詳細を教えてください。

既存顧客における1社あたりの利用人数の最大化に向けた各種施策が奏功しております。取り組みの一つとして、要約を活用した読書会を実施しております。本プログラムは、60分から90分のセッション内に「10分間の読書時間」を設けている点が特徴です。これにより、事前に本を読む時間を確保することが難しい方でも気軽に参加でき、その場で本の知識に触れ、意見を交わすアウトプット型の体験を提供しております。

本施策は非常に満足度が高く、要約の価値を実体験いただく場となっており、利用拡大（アカウント数の増加）に繋げるアプローチとなっています。

現在は既存顧客に加え、トライアル中のお客様への提供も進めております。今後は、単独の研修利用に留まらず、サービス全体が組織内でより活発に活用される状態を目指してまいります。

Q 3 契約社数の伸びが少し弱いと感じます。ターゲットは大企業中心で変わりないでしょうか。また、地方や中小企業の開拓についてはどう考えていますか。

当社といたしましては、「契約社数の拡大」と「ARPA(1社あたりの平均単価)の上昇」という2つの軸が同時に成長することが、事業の成長力として極めて重要であると認識しております。

契約社の増加に向けた取り組みは、企業の意思決定者層にいる方との商談機会を創出することに一層注力し始めている段階にございます。

また、地方企業や中小企業の開拓については、各地域にネットワークを持つ販売パートナー企業との連携を強化しております。具体的には、地方で開催される展示会への出展や、パートナー企業との共同アプローチを既に開始しており、これらの外部ネットワークを活用することで開拓を進めております。

今後、これらの取り組みを通じて着実に成果を出し、数値として表現できるよう努めてまいります。

III. 営業体制等

Q 4 今後、大型解約が発生しなかった場合、「flier business」のCAGR(年平均成長率)は、概ねどの程度だと考えればよいでしょうか。

来期の事業計画につきましては、現在策定中であるため、現時点での詳細な言及は控えさせていただきます。利益面におきましては、継続的かつ安定的な成長を目指していく方針です。

現在は、営業担当者ごとの実績のばらつきを抑え、全体の水準を高めるための「再現性のある営業プロセス」の構築に注力しております。社内ノウハウの共有にAIを活用するなど営業プロセスの刷新を図っており、今後はその改善効果が顕在化していくと考えております。

IV. 競合環境・AI

Q 5 生成AIの普及による事業上のリスクについて教えてください。

生成AIの普及によるリスクにつきましては、「知りたいことへの回答を得る」という効率性・利便性において、AIが極めて高い価値を持つ点にあると認識しております。このような環境下で、当社では以下の3つに注力し、AIとの差別化と共存を図ってまいります。

- 要約クオリティの継続的な維持・改善
AIが得意とする情報の圧縮にとどまらず、当社独自の高い品質基準を維持・改善し続けることで、情報の信頼性と深さにおいて確固たる差別化を図ります。
- AIを機能として活用した「好奇心の拡張」
利用者の好奇心の幅を広げ、新たな関心へと導くための機能として自社サービスへ統合し、サービスの利便性をさらに高めてまいります。
- 体験価値全体の向上
『要約読書会』に代表されるような、単なるコンテンツの閲覧には留まらない、体験の提供を目指してまいります。

生成AIリスクを把握しつつ、サービス向上に資するテクノロジーとして活用してまいります。

V. コンテンツ

Q 6 今後、まだ日本語翻訳されていない海外書籍の要約を取り扱う予定はありますか。未訳の最新本の要約は需要があり、他社が模倣しづらい領域ではないでしょうか。

ご指摘の通り、事業上の優位性を確保できる規模で取り組むことは、当社としても長期的に手がけていきたい領域であると考えております。

一方で、その実現のためには海外出版社とのネットワーク拡大や、権利関係の整備が必須事項となります。これらには一定の投資規模を要するものと想定しておりますので、現在は事業全体の優先順位を考慮しつつ、最適な時期や機会を見計らいながら、その実現を追求してまいります。

Q 7 個人版フライヤーの「学びメモ」の利用が少ないように感じますが、対策は考えていますか。

ご指摘の通り、アウトプットの活性化は重要な課題と認識しております。現在、段階的な機能リリースによる改善を行っております。

具体的には、記述式の「学びメモ」だけでなく、選択肢からご自身の考えを直感的に選べる『投票箱』のような、アンケート形式で気軽に参加できる機能を準備しております。

これにより、自らメモを書くことにハードルを感じる方でも参加しやすくなり、他の方の反応を閲覧することで、学びの一体感を高められると考えております。会員同士がコミュニティのような感覚で、相互に学びを促進し合えるプラットフォームの実現を目指してまいります。

Q8 「学びメモ」という名称について、YouTube のように単に「コメント」とすれば、もっと気軽に書いて活性化するのではないかでしょうか。

貴重なご意見ありがとうございます。本機能の名称は、サービスの設計思想に基づいて決定しております。この機能で当社が目指すのは、SNS や動画プラットフォームのような感情の揺れを伴う交流の場ではなく、利用者の皆様が純粋に「知のコンテンツ」と向き合い、互いに高め合える空間です。

利用者の皆様の「向上心」を尊重し、学びをより深化させるサービスでありたいという信念のもと、あえて「学びメモ」という名称で運用しておりますので、当社の想いとしてご理解いただけますと幸いです。

VI. 株価・財務

Q9 株主優待の新設は考えていますか。宣伝としての費用対効果も高いのではないかでしょうか。

当社では個人投資家の皆様を非常に大切なステークホルダーであると認識しており、皆様のニーズに応えるような優待制度のあり方については、重要な検討課題の一つと捉えております。ご指摘いただいた宣伝効果や費用対効果の側面も含め、多角的に検討を進めてまいりたいと考えております。現時点では具体的な決定事項はなく構想段階ではございますが、いただいたご意見を真摯に受け止め、最適な還元策について引き続き検討を深めてまいります。

以 上