



2025 年 2 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 C E O 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 C F O 望 月 剛
(TEL 03-6212-5115)

東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2025 年 2 月 20 日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

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、次の通りであります。また、最近の決算情報等につきまして別添の通りであります。

【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。

- 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。
- 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。
- 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。

【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」を法人及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・自律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、従業員の自律的な学習機会の提供及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いると考え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。

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及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ませんが、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。

「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・デザイン制作等に関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、上記業務に関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期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・デザイン制作等に関与する従業員の人件費を除く役職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、各種業務委託に関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及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及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



2025年2月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2025年2月20日
東

上場会社名 株式会社フライヤー

上場取引所

コード番号 323A

URL <https://www.flierinc.com>

代表者 (役職名) 代表取締役CEO

(氏名) 大賀 康史

問合せ先責任者 (役職名) 取締役CFO

(氏名) 望月 剛

(TEL) 03 (6212) 5115

配当支払開始予定日 -

決算補足説明資料作成の有無 : 無

決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2025年2月期第3四半期の業績（2024年3月1日～2024年11月30日）

(1) 経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2025年2月期第3四半期	701	-	△12	-	△12	-	△12	-
2024年2月期第3四半期	-	-	-	-	-	-	-	-

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2025年2月期第3四半期	△4.18	-
2024年2月期第3四半期	-	-

(注) 1. 2024年2月期第3四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、2024年2月期第3四半期の数値及び対前年同四半期増減率並びに2025及び2024年2月期第3四半期の対前年同四半期増減率は記載しておりません。

2. 当社は2024年10月11日付で全ての優先種類株式を普通株式に転換し、同月16日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行なっております。当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり四半期純利益を算定しております。

3. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価を把握できないため記載しておりません。また、1株当たり四半期純損失を計上しているため、記載しておりません。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2025年2月期第3四半期	464	30	6.6
2024年2月期	432	43	10.0

(参考) 自己資本 2025年2月期第3四半期 30百万円 2024年2月期 43百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2024年2月期	-	0.00	-	0.00	0.00
2025年2月期	-	0.00	-		
2025年2月期（予想）				0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2025年2月期の業績予想（2024年3月1日～2025年2月28日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
通期	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
	946	20.5	2	—	△5	—	8	—	2.77

- (注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無
2. 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。

※ 注記事項

- (1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無
- (2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2025年2月期3Q	3,043,760株	2024年2月期	152,188株
② 期末自己株式数	2025年2月期3Q	－株	2024年2月期	－株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2025年2月期3Q	3,043,760株	2024年2月期3Q	－株

- (注) 1. 2024年2月期の期中平均株式数には、A種優先株式及びB種優先株式を普通株式と同等の株式として含めております。
2. 当社は、2024年9月25日開催の取締役会決議に基づき、2024年10月16日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、期中平均株式数を算定しています。
3. 2024年2月期第3四半期については、四半期財務諸表を作成していないため2024年2月期第3四半期の期中平均株式数を記載しておりません。

※ 添付される四半期財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー : 無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し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、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付2ページ「1. 経営成績等の概況（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
（1）当四半期累計期間の経営成績の概況	2
（2）当四半期累計期間の財政状態の概況	2
（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明	2
2. 四半期財務諸表及び主な注記	4
（1）四半期貸借対照表	4
（2）四半期損益計算書	6
（3）四半期財務諸表に関する注記事項	7
（継続企業の前提に関する注記）	7
（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記）	7
（セグメント情報等）	7
（キャッシュ・フロー計算書に関する注記）	7

1. 経営成績等の概況

（1）当四半期累計期間の経営成績の概況

当第3四半期累計期間は、国際情勢、市況ともに引き続き不安定な状況にありました。情報通信業界においては、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による、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。また、上場企業を中心とした人的資本経営の取り組み強化による、人材育成への投資が促される環境も継続していることから、当社はエンタープライズ向け事業を中心として成長を継続しております。

エンタープライズ事業セグメント：人材育成及び人的資本経営のニーズがより強い従業員500名以上の大企業に注力するために営業費用を強化いたしました。また、大企業向けの利用用途や全社導入に対応可能な機能拡充を順次行い、サービス基盤の整備を行っております。このような背景から、当第3四半期累計期間におけるセグメント売上高は484,824千円、セグメント利益は195,992千円となりました。

コンシューマ事業セグメント：リスキリング及びタイムパフォーマンス(学習時間の効率化)のニーズの高まりが見られる中、細かなサービス機能改善によりユーザの利用価値向上に努めるとともに、新たな収益源としてYouTubeを介した広告事業にも取り組んでまいりました。このような背景から、当第3四半期累計期間におけるセグメント売上高は216,377千円、セグメント利益は82,926千円となりました。

前述の通り、主にエンタープライズ向け事業の拡大が寄与し、当第3四半期累計期間の売上高は701,201千円となりました。エンジニアの開発効率の改善やコンテンツ編集体制の効率化を行うことにより費用増加を抑制し、売上原価は142,769千円、売上総利益は558,432千円となりました。

また、事業拡大を実現しながら、広告によらない再現性の高い事業成長体制や業務プロセスを整えることに注力し、広告等のマーケティング投資を抑制した結果、販売費及び一般管理費は570,800千円、営業損失は12,368千円、経常損失は12,326千円、四半期純損失は12,724千円となりました。

（2）当四半期累計期間の財政状態の概況

（資産）

当第3四半期会計期間末における流動資産は390,717千円となり、前事業年度末に比べ37,564千円増加いたしました。これは、売上の伸長に伴う営業キャッシュ・フローの改善により現金及び預金が26,802千円増加したことによるものであります。固定資産は73,748千円となり、主に減価償却費の計上により前事業年度末に比べ5,850千円減少いたしました。この結果、総資産は464,466千円となり、前事業年度末に比べ31,713千円増加しました。

（負債）

当第3四半期会計期間末における流動負債は316,270千円となり前事業年度末に比べ53,111千円増加しました。これは主に人材育成需要拡大による「flier business」の販売増加に伴う前受資金の増加により契約負債が56,529千円、支払が確定した年末支払い予定の賞与の影響により未払費用が42,989千円増加し、借入金の返済により短期借入金(1年内返済予定の長期借入金を含む)が37,824千円減少したことによるものであります。固定負債は117,500千円となり前事業年度末に比べ8,674千円減少しました。これは長期借入金が減少したことによるものであります。この結果、負債は433,770千円となり、前事業年度末に比べ44,437千円増加しました。

（純資産）

当第3四半期会計期間末における純資産合計は30,695千円となり、前事業年度末に比べ12,724千円減少いたしました。これは四半期純損失により利益剰余金が12,724千円減少したことによるものであります。

（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明

2025年2月期の業績予想については、本日開示いたしました「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算

情報等のお知らせ」をご参照ください。なお、当該業績予想は、当社が本日現在において入手可能な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作成したものであり、実際の業績は様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年 2 月 29 日)	当第 3 四半期会計期間 (2024年11月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	269,369	296,172
売掛金	57,459	56,554
貯蔵品	—	120
その他	27,049	38,203
貸倒引当金	△726	△333
流動資産合計	353,152	390,717
固定資産		
有形固定資産		
建物	34,158	34,158
減価償却累計額	△5,876	△8,178
建物(純額)	28,282	25,979
工具、器具及び備品	19,450	19,658
減価償却累計額	△8,325	△10,272
減損損失累計額	△1,712	△1,712
工具、器具及び備品(純額)	9,412	7,673
有形固定資産合計	37,694	33,653
投資その他の資産		
敷金	41,155	40,095
その他	750	—
投資その他の資産合計	41,905	40,095
固定資産合計	79,599	73,748
資産合計	432,752	464,466
負債の部		
流動負債		
買掛金	570	208
短期借入金	100,000	70,000
1年内返済予定の長期借入金	22,664	14,840
未払費用	6,340	49,330
未払法人税等	6,922	7,552
契約負債	58,215	114,745
預り金	2,983	3,426
その他	65,463	56,168
流動負債合計	263,158	316,270
固定負債		
長期借入金	126,174	117,500
固定負債合計	126,174	117,500
負債合計	389,332	433,770

(単位:千円)

	前事業年度 (2024年 2 月29日)	当第 3 四半期会計期間 (2024年11月30日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	497, 785	497, 785
資本剰余金	476, 785	476, 785
利益剰余金	△931, 152	△943, 876
株主資本合計	43, 419	30, 695
純資産合計	43, 419	30, 695
負債純資産合計	432, 752	464, 466

（2）四半期損益計算書
第 3 四半期累計期間

（単位：千円）

	当第 3 四半期累計期間 （自 2024 年 3 月 1 日 至 2024 年 11 月 30 日）
売上高	701,201
売上原価	142,769
売上総利益	558,432
販売費及び一般管理費	570,800
営業損失(△)	△12,368
営業外収益	
受取利息	21
助成金収入	3,200
その他	661
営業外収益合計	3,883
営業外費用	
支払利息	1,837
上場関連費用	2,000
その他	3
営業外費用合計	3,841
経常損失(△)	△12,326
税引前四半期純損失(△)	△12,326
法人税、住民税及び事業税	397
四半期純損失(△)	△12,724

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当第 3 四半期累計期間(自 2024 年 3 月 1 日 至 2024 年 11 月 30 日)

報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額(注 1)	四半期損益計算書計上額(注 2)
	エンタープライズ事業	コンシューマ事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	484,824	216,377	701,201	—	701,201
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	484,824	216,377	701,201	—	701,201
セグメント利益又はセグメント損失(△)	195,992	82,926	278,918	△291,286	△12,368

(注) 1. セグメント利益又はセグメント損失の調整額は、報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

2. セグメント利益又はセグメント損失は、四半期損益計算書の営業損失と調整を行っております。

(キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第 3 四半期累計期間(自 2024 年 3 月 1 日 至 2024 年 11 月 30 日)

当第 3 四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第 3 四半期累計期間に係る減価償却費は、次の通りであります。

	当第 3 四半期累計期間 (自 2024 年 3 月 1 日 至 2024 年 11 月 30 日)
減価償却費	2,489 千円