



主力商品：FLIGHTS SCAN、
ラクソクRent/Geo

○本社所在地：

愛知県名古屋市昭和区鶴舞1-2-32

○事業概要：3次元データによる建設インフラの計測・測量・施工管理DX

○常時使用する従業員：59名

（2026年7月時点）

○現在の売上高：10億円

（2026年2月期）

○法人番号：4010401123618

○Web：https://flightsinc.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
嶋下 周平

3次元データで建設業を「現場」から再定義する

2016年の創業以来、ドローン・3次元計測を軸に、建設・測量の現場に残る非効率と向き合ってきました。売上高10億円という節目を超えた今、就業者の減少・高齢化と低い労働生産性に直面する建設業にこそ、テクノロジーで解くべき大きな成長機会があると考えています。現場のデータを経営判断につなげる建設特化のVertical AIを構築し、パートナー企業との共創とM&Aによる技術・人材の獲得を通じて、2036年に売上高100億円を達成します。100億円は通過点です。その先にある、現場の負担軽減、社員の成長と待遇改善、お客様・地域社会への貢献を実現していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年の売上高100億円達成に向け、年率約26%の成長を目指す。
現在（2026年2月期）の売上高10億円から、サブスクリプション収益の拡大と業務DXアプリケーションの拡充による現場導入の促進を軸に、10年間にわたり着実な成長を継続する。

課題

3D計測の初心者の方であっても高性能で使いやすい「ラクソク」のサブスクリプション契約基盤の拡大
AI・LiDAR・空間認識技術を活用した業務DXアプリケーションの構築
営業・開発・技術・カスタマーサクセスなど事業拡大体制の構築
建設分野を起点とした新市場・新用途への展開および販路拡大

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・土木・建築分野を中心に、サブスクリプション型プロダクト『ラクソク』の機能強化と営業活動の拡充を通じて契約社数を拡大し、ストック型収益基盤を構築する。
- ・業界プレイヤーとのパートナーシップにより、現場データの活用範囲を広げるエコシステムを構築し、顧客への提供価値を高める。
- ・戦略的M&Aにより、計測・開発・カスタマーサクセス機能の強化と拠点拡大を実現する。

実施体制

業界のドメイン知識および独自データを活かして業務課題を解決するソリューションを構築し、営業本部と技術開発本部の連携を軸に、AI・3D空間認識技術の開発と事業化を推進する。
営業・開発・カスタマーサクセス体制の拡充により、「ラクソク」を成長の主力事業として拡大する。

売上高100億円実現に向けて

就労人口の減少や低い生産性といった課題を抱える建設業を中心に、測量・計測業務の効率化を実現する「ラクソク」は、契約社数の積み上げによるストック型収益を構築する。継続利用率の向上に加え、機能拡張や新サービスの提供によるアップセル・クロスセルを推進し、顧客単価およびLTV（顧客生涯価値）の向上を図ることで、中長期的な成長の柱へ育成する。

営業・開発・技術・カスタマーサクセスを中心とした人材採用を積極的に進め、需要拡大に先行した供給体制を構築する。あわせて、プロダクト開発力、営業力、導入支援体制を強化し、大手ゼネコンやインフラ会社への導入やサブスクリプション事業の拡大を両立することで、持続的な事業成長を実現する。

戦略的M&Aにより、開発・技術・カスタマーサクセス機能の強化と拠点拡大を実現する。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年に売上高100億円の達成を目指します。
サブスクリプション型LiDAR事業「ラクソク」を主力として、
既存事業・新規事業の成長により、中長期的な事業拡大を図ります。

