



決算説明会資料 2019年3月期 第1四半期

開催日：2018年 8月10日(金曜日)
証券コード：3753

株式会社フライトホールディングス
FLIGHT HOLDINGS Inc.

会社概要

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 1,205百万円 （2018年3月末現在）

役員	代表取締役社長	片山 圭一朗
	代表取締役副社長	松本 隆男
	取締役	和田 克明
	取締役	宇田 好文
	取締役	稲葉 俊夫
	常勤監査役	笠間 龍雄
	監査役	大島 やよい
	監査役	岡部 明代

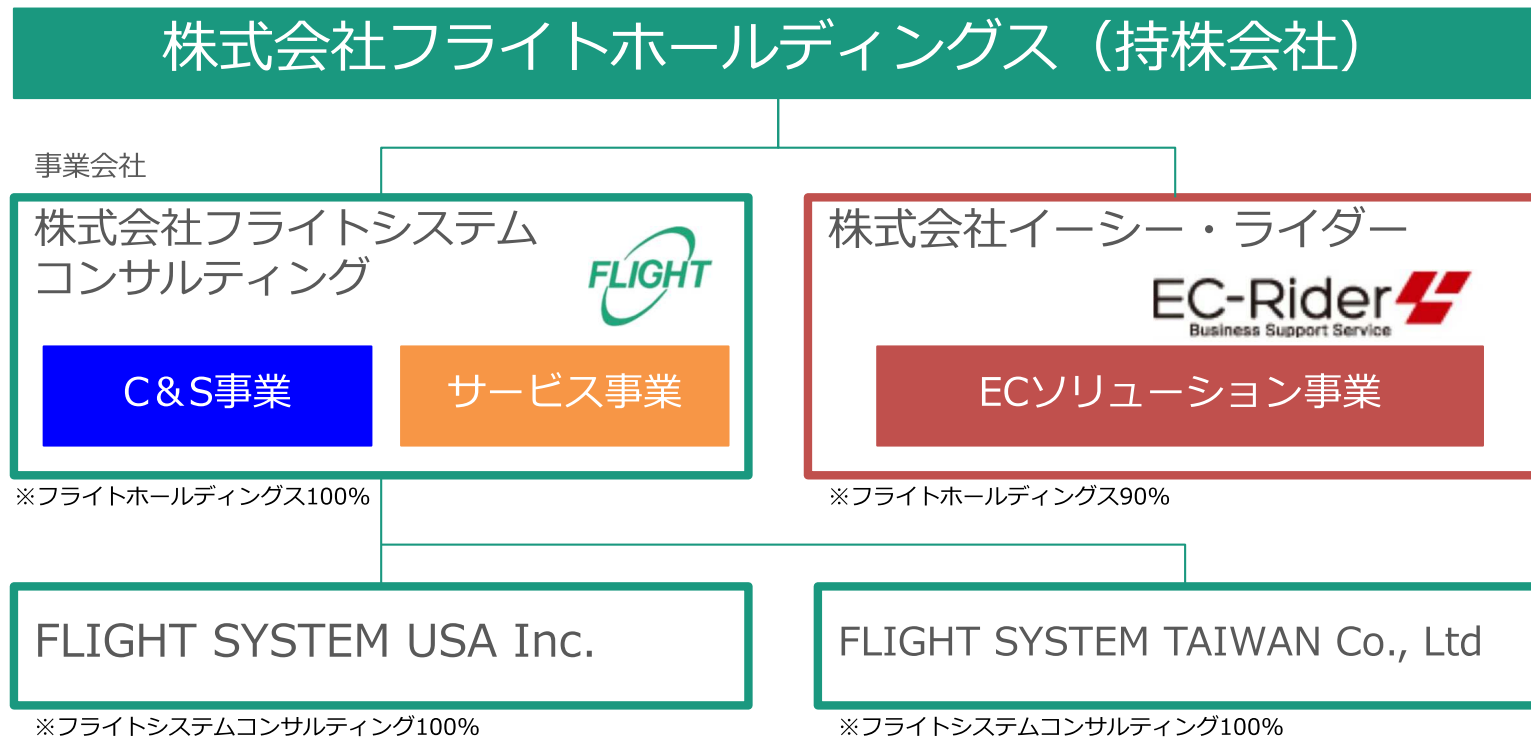
（2018年6月28日現在）



グループ概要



- 2013年10月1日付で持株会社体制へ移行。
- 2014年11月より、株式会社イーシー・ライダーをグループ化。
- 2014年12月、FLIGHT SYSTEM USA Inc.を設立。
- 2015年 8月、東京証券取引所 市場第二部への市場変更を実施。
- 2015年12月、台湾飛躍系統股份有限公司（FLIGHT SYSTEM TAIWAN Co., Ltd）を設立。



※C&S事業：コンサルティング&ソリューション事業



事業概要



取締役 和田 克明



代表取締役社長 片山 圭一朗



代表取締役副社長 松本 隆男

C&S事業

- 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

サービス事業

- 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の開発・販売
- 自社決済端末の開発・販売
- 豊富なスマートデバイス向けアプリ開発ノウハウと、決済のノウハウを応用した個別システム開発

ECソリューション事業

- B2B向けのECサイト構築パッケージ EC-Rider
B2Bを基軸とした事業

2019年3月期 業績概況

連結業績概況

(百万円)	2018年3月期 第1四半期	2019年3月期 第1四半期	増減
売上	605	270	▲ 335
営業利益	66	▲ 135	▲ 201
経常利益	72	▲ 120	▲ 192
当期純利益※	57	▲ 121	▲ 178

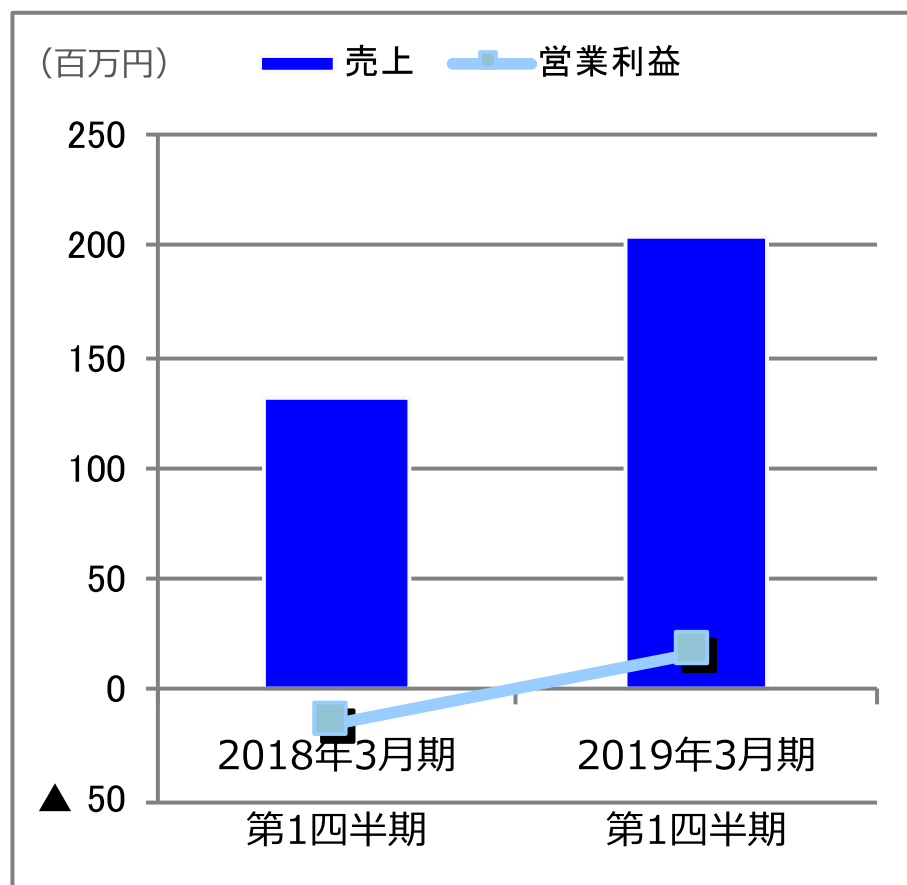
※親会社株主に帰属する当期純利益

総括

- C&S事業は、事業会社向け基幹システムリニューアル支援、既存顧客向けシステム開発、保守等を実施し、前期比で増収増益。
- サービス事業は、電子決済ソリューション開発・販売に注力したが、前期の大型案件納品の反動により減収減益。
- ECソリューション事業は、「EC-Rider B2B」の営業・提案活動に注力し、売上及び営業損益は概ね計画通り。

事業別概況

C&S事業

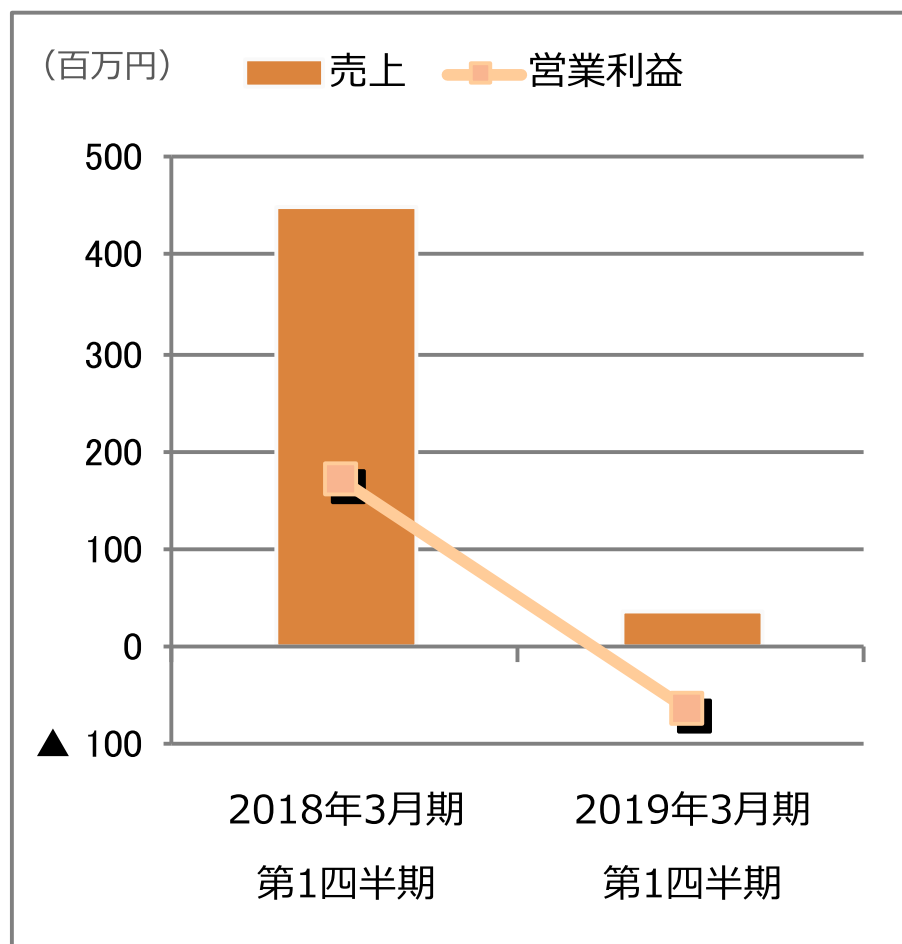


(百万円)	2018年3月期 第1四半期	2019年3月期 第1四半期	増減
売上	132	205	72
営業利益	▲ 15	16	31

- 既存顧客を中心にシステム開発、保守、コンサルティング、法人向けのソリューションに従事。
- また事業会社の基幹システムリニューアル支援を実施。
- 引き合いは堅調に推移。
- 売上及び営業損益は概ね計画通り進捗。

事業別概況

サービス事業

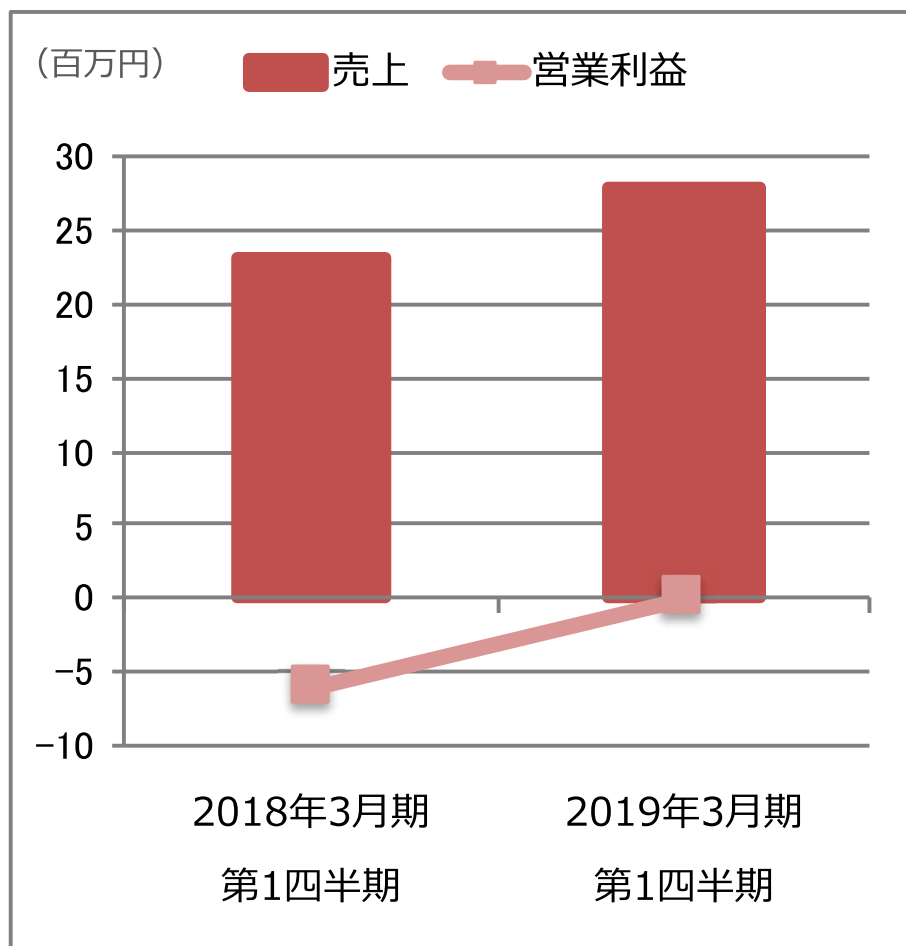


(百万円)	2018年3月期 第1四半期	2019年3月期 第1四半期	増減
売上	449	36	▲ 412
営業利益	168	▲ 68	▲ 237

- 電子決済ソリューション(Incredist、Incredist Premium、ペイメント・マイスター)の開発及び販売に注力。
- 前期にあった大口顧客向け「Incredist」の納品の反動により、減収減益。
- 引き合いは堅調に推移。

事業別概況

ECソリューション事業



(百万円)	2018年3月期 第1四半期	2019年3月期 第1四半期	増減
売上	23	28	5
営業利益	▲ 6	▲ 0	5

- B2B向けECサイト構築パッケージ「EC-Rider B2B」の営業・提案活動に注力。
- 売上及び営業損益は概ね計画通り進捗。

2019年3月期 連結業績予想

(百万円)	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (予想)
売上高	2,105	2,500
営業利益	68	270
経常利益	48	250
当期純利益	38	170

C&S事業

- トータル物流システム開発、楽曲配信サービスシステム開発、クラウドサービス関連の導入支援サービスの3つの主軸に注力
- 技術者採用の促進
- 新しい技術へのチャレンジ

サービス事業

- ペイメント・マイスター、Incredist Premium、およびIncredist Trinityの販売拡大
- 大口顧客向け売上は下半期の見込み（下期偏重の見通し）
- 決済パートナーおよび接続決済センターの開発と提案活動の強化
- スtock型ビジネスモデルの推進
- Scenariaの提案活動強化

ECソリューション事業

- EC-Rider B2Bの販売活動強化
- 顧客ビジネスモデルに沿ったカスタマイズBtoBサイト構築案件に注力
- 次世代アーキテクチャへのバージョンアップ

コンサルティング & ソリューション事業

(フライトシステムコンサルティング)

C&S事業の戦略

1. 3つの主軸に注力

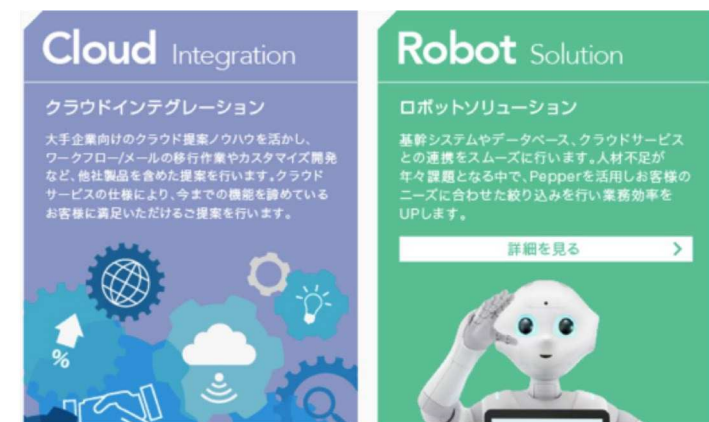
- 物流～倉庫管理～在庫まで含めたトータル物流システム開発
- 新しい楽曲配信サービスシステム開発
- クラウドサービス関連の導入支援サービスの拡大

2. 技術者採用

- 技術者の大幅な採用に向け、採用予算を大きく確保し組織の規模拡大
- パートナー（協力会社）の窓口を充実させ、パートナーとの連携強化

3. 新しい技術へのチャレンジ

- Pepper及びScenaria（シナリア）の提案強化は引き続き継続
- iBeaconを活用したソリューションも提案を強化。



C&S 事例紹介

● 数多くの実績に裏付けされた安心

公共系システム

- 市町村向け総合行政システム
(固定資産・公営住宅・福祉管理・老人医療)
- 地方自治体向け人事システム
(政令指定都市 市役所様向け)
- 官公庁向け電子入札システム
(県庁様向け)
- 物品調達システム
(県庁様向け)

音楽配信系システム

- 非力なCPU、低速なストレージなど、限定的なハードウェア環境下での長時間音切れしないシステムを実現

金融系システム

- 地方銀行向け信用格付・自己査定システム

物流系システム

- グローバル物流 (3 P L)

放送システム

- テレビ局向け
ワンセグ放送システム



当社のPepperソリューション

売上機会の
損失を防ぐ

小売業の課題 = 「優秀」な「人材」が集まらない

- 大手小売業・流通業では「少子化によるアルバイト従業員の減少」と「アルバイト従業員に対する教育」が大きな課題となっている。

当社Pepperソリューション

- Pepperによる「一次フィルタリング接客」。
- Pepperと基幹システムを連携し、在庫管理、類似商品検索、関連情報の紹介を接客の「その場」で実現。
- Pepper一次フィルタリングにより、より専門性の高い情報が必要なお客様、より購買意欲の高いお客様（見込み客）を専門員へ誘導。



当社は「Pepperパートナープログラム」
「ロボアプリパートナー」です。

IBM Watsonエコシステムプログラムに参画

- 当社は、ソフトバンク株式会社と日本アイ・ビー・エム株式会社が共同で行う「IBM Watsonエコシステムプログラム」に参画し、ビジネスおよびテクノロジーパートナーに選定されました。
- 「IBM Watsonエコシステムプログラム」とは、日本市場でWatsonを活用したサービスの導入を推進させるためにできたパートナープログラム。
- Watsonを活用したアプリケーションやサービスを提供する「ビジネスパートナー」と、Watsonの導入コンサルティングやWatsonと接続するアプリケーション開発などの技術的支援を行う「テクノロジーパートナー」の2種類で構成。
- 当社では、永年の基幹システム開発における経験とノウハウを生かし、ビジネスおよびテクノロジーパートナーとして、物流・在庫管理・顧客管理などのシステム開発と連携させていく予定。

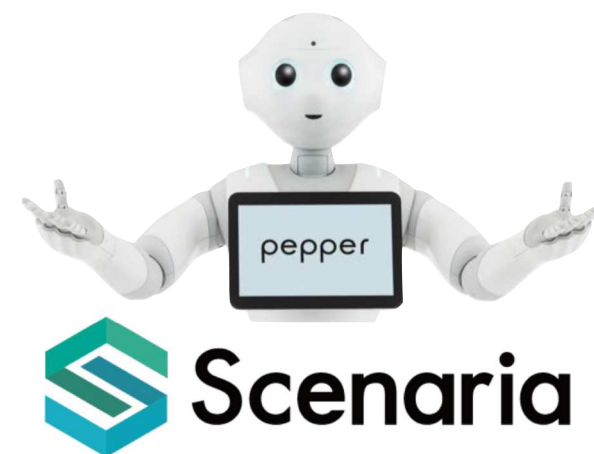


サービス事業

(フライトシステムコンサルティング)

サービス事業の戦略

1. 幅広い決済ニーズに対応
 - モバイル型だけでなく、市場の大きな据置型決済の市場にも参画
2. 決済パートナーの拡大
 - 接続するカード会社を拡大
 - 大手企業向けだけでなく、中堅・中小企業に強いカード会社との接続も実施
3. 新しいビジネスモデル
～ストック型ビジネス～
 - 手数料収入を得るストック型のビジネスを開始
4. ロボット市場の拡大に向けて
 - ロボットのコンテンツマネージメントソリューション「Scenaria（シナリア）」を積極的にプロモーション



当社決済ソリューション

ペイメント・マイスター

インクレディスト プレミアム

incredist premium

- タブレット用決済アプリケーション。
- 2010年9月より **国内初のiPhoneを活用した法人向け決済ソリューション**として展開。
- マルチ決済端末。
- 1台で複数の決済手段に対応。



電子決済に関する
特許取得済

1. 無線通信をする複数の機器を設定する際に操作を容易化してセキュアな用途での使用を可能にする仕組み
2. 決済装置に複数の暗号鍵をセットし、用途に応じて切り替えて使用する仕組み
3. 決済装置に複数の加盟店契約を登録し切り替えて使用する仕組み

電子決済普及のキーワードと当社対応状況

- 以下、3つの電子決済キーワードについて、当社ではすでに全て対応済み。

EMV決済

- ヨーロッパでは90%を超えEMV化対応済み。
- しかし国内の決済端末のEMV化はまだ17%程度のみ。よって2020年までには100%を目指し中（経済産業省）。
- 当社ソリューションはすでに対応済みで、導入企業では新たな端末投資をすることなく、ソフトウェアの拡張性によりEMV決済が可能に。



コンタクトレス EMV決済

- Incredist Premiumにて、国際6ブランドのコンタクトレスEMV全ブランド認定は全て完了済み。(MasterCard Contactless, payWave, Express Pay, D-PAS, J/Speedy, Quick Pass)
- 国内では、まず三井住友カードとMasterCard Contactless, payWaveで接続開始予定。今後も決済センターの準備ができ次第、接続先・各ブランドの対応を順次予定。



Apple Pay

- 2014年に米国での提供が開始され、2016年10月に日本での対応が12カ国目。
- 海外Apple PayはコンタクトレスEMV決済の技術、日本国内Apple Payは、「電子マネー（FeliCaカード）」のうち、Suica/iD/QUICPayの3カードが対応。
- Incredist Premiumでは、コンタクトレスEMVは前述の通り。日本国内向け電子マネーでは、NTTドコモ「iD」に対応済み。現在、交通系電子マネー等のブランド検定を進行中で今後も電子マネーブランドの拡大を予定。



当社決済ソリューションの戦略

Incredistシリーズを軸にした今後の戦略

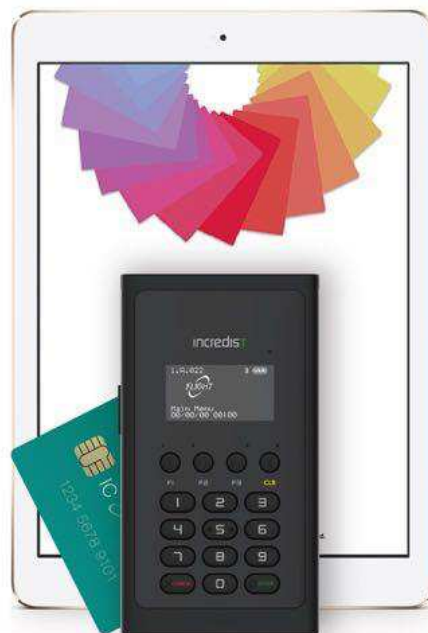
製品開発

決済種類・ブランドの拡大

- 主要なカードへの対応は完了。
- 国内電子マネーブランド拡大のため対応中。

決済端末種類の拡大

- 新製品である据置型マルチ決済装置「Incredist Trinity（イクレディスト・トリニティ）」を発表。
- 従来のモバイル決済から据置型決済まで、決済利用シーンにあわせて幅広く対応できる製品ラインナップで提供。



パートナー＆ビジネスモデル拡大

接続するカード会社の拡大

- 第一弾として、三井住友カード株式会社様と接続開始。

新ビジネスモデルへの展開

- 三井住友カード株式会社様の代行として加盟店の開拓、および各加盟店との加盟店契約を実施予定。
- また加盟店での決済金額に応じた手数料収入が新たな収益モデルとして追加予定。

三井住友カードと包括加盟店契約を締結

- 2018年5月7日発表。
- 三井住友カード株式会社様との包括加盟店契約を締結。

新ビジネスモデル

- 従来の当社電子決済ソリューションでは、決済装置および決済アプリケーションの販売・それに関わる各種開発が主な収益。
- 今後は上記に加え、当社独自での加盟店開拓、および当社決済ソリューションに対し継続的に手数料収入を得る新たな収益の柱が加わる予定。



株式会社フライトシステムコンサルティング

平成 30 年 5 月 7 日

報道関係者 各位

三井住友カードと包括加盟店契約を締結 ～電子決済事業において製品販売に加え決済トランザクション事業を推進～

株式会社フライトシステムコンサルティング（本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 片山圭一郎、以下当社）は、三井住友カード株式会社（本社:東京都港区、代表取締役社長 久保健、以下三井住友カード）とクレジットカード及び銀聯カード、交通系電子マネー、ID に関する包括加盟店契約を締結したことを発表致します。

■当社電子決済ソリューション

当社は国内のスマートフォン決済先駆者として、2010 年 9 月国内初の iPhone や iPad をクレジットカード決済端末にするソリューション「ペイメント・マイスター」の発売を皮切りに、2013 年には IC 付きクレジットカード（EMV カード）等に対応したマルチ機能決済装置「Incredist（インクレディスト）」、2015 年には更に進化した新マルチ決済装置「Incredist Premium（インクレディスト・プレミアム）」を発売し、大手流通小売業での店舗決済、高級ホテル施設での決済、旅行代理店等、幅広い業種に導入いただいております。

■包括加盟店契約



マルチ決済装置「Incredist Premium」、
決済アプリ「ペイメント・マイスター」

【事例】 ソフトバンク株式会社様

導入4年目のIncredistシリーズは今なお唯一無二の端末



- 初代Incredistの導入に続き、次世代型端末Incredist Premiumの導入を発表。
- ソフトバンクショップでのiPadを使った接客としてIncredist Premiumをご利用。
- また2016年10月からはIncredist PremiumでのApple Pay決済（電子マネー「iD」決済）を実施。
- 更に免許証による本人確認チェックもIncredist Premiumを活用し実地中。

<http://www.flight.co.jp/meister/index.html>

【事例】 株式会社NTTドコモ様

【導入事例】 ドコモショップにてIncredist採用

- 当社マルチ決済装置Incredist（インクレディスト）の導入事例が追加になりました。

The screenshot shows the Incredist website with a dark blue header. The header contains navigation links: "Payment Meister incredist premium", "Service サービス", "News 最新情報", "Case Study 事例紹介", "Download 資料ダウンロード", and "Hardware 対応ハードウェア". A "お問い合わせ" (Contact Us) button is on the right. Below the header, a dark blue banner lists "株式会社NTTドコモ様" and "ソフトバンク株式会社様". The main content area has a green and blue geometric background. It features the Incredist logo and the text "導入事例 株式会社NTTドコモ様". The headline reads "全国のドコモショップにてIncredist採用". The body text states: "当社マルチ決済装置Incredist（インクレディスト）が、株式会社NTTドコモ様が運営する全国のドコモショップに採用されました。当社ではドコモ様の今後のさらなる業務改革、接客満足度向上に向け、Incredistを軸にあらゆるソリューションでお役に立てるよう尽力してまいります。"

http://www.flight.co.jp/meister/casestudy_docomo.html

Incredist Trinity (インクレディスト・トリニティ)

● 訪日外国人の利用にも適した 多様なカード決済に対応

- 「Incredist Premium」ですすでに対応している様々なカード決済に加え、現在注目されているコンタクトレス EMV（非接触型ICクレジットカード）にも1台で対応。
- グローバルのセキュリティ規格であるPCI-PTSに対応しており、お客様の暗証番号もセキュアに保護。

● タブレット不要・プリンタ内蔵

- テーブルチェックなど場所に問われない決済を実現するため、オートカッター付きプリンターをコンパクトに内蔵。レジ周りの混雑を緩和。

インクレディストトリニティ
incredist TRINITY



- ✓ 従来より提供しているモバイル型決済ソリューションに加え、新たに商品ランナップを拡充。
- ✓ 国内外のお客様の多種多様な支払いニーズに沿った最先端の決済ソリューションをモバイル型と据置型の両面から積極的に展開予定。

Incredist Trinity (インクレディスト・トリニティ)



2018年7月より、サンプル出荷開始

Incredist Trinityの今後の展開を見据え、一部の販売パートナー企業様、接続パートナー企業様、取引先様等に出荷。

C&S事業 と サービス事業の 融合

C&S事業で開発し、サービス事業で提案活動を推進

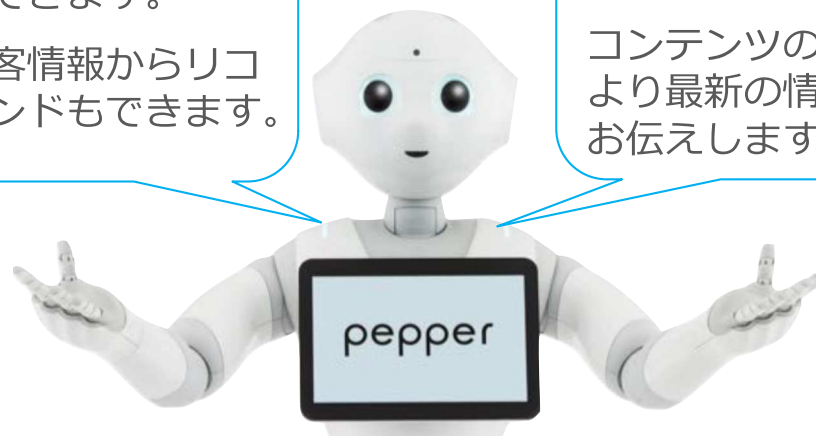
Pepper向けプログラムレスCMS「Scenaria／シナリア」

シナリア利用画面イメージ



商品の細かい説明
もできます。
顧客情報からリコ
メンドもできます。

AIとの連携で自然な
対話も可能です。
コンテンツの更新で
より最新の情報を
お伝えします。



Pepperで、より「人」らしいロボット接客

WEBでPepperのコンテンツを簡単に作成、更に各店舗にいるPepperをきちんと管理できるツール。

1. Pepperプログラムを簡単に生成

- コンテンツ更新を簡単に。

2. 様々な外部サービスと連携

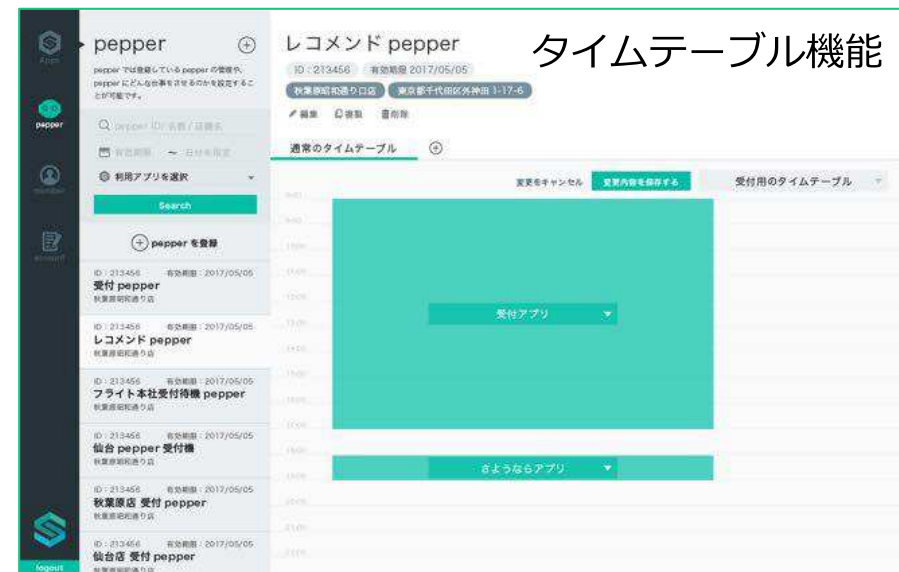
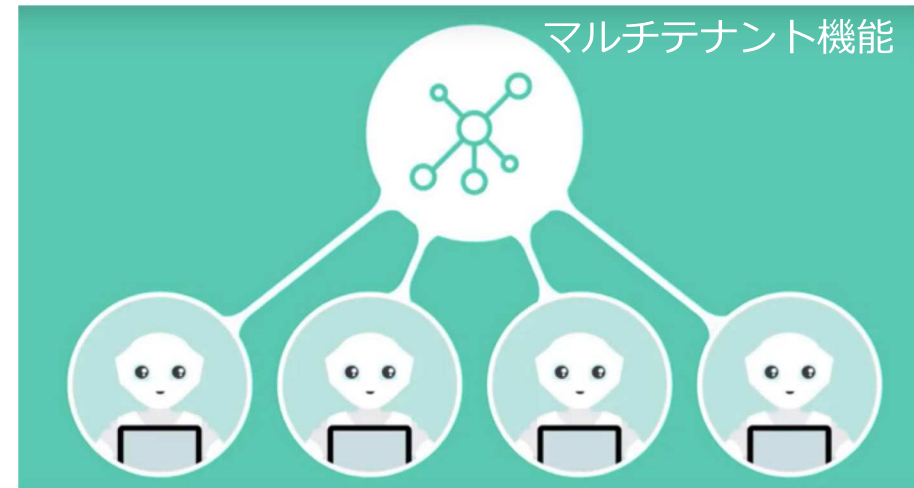
- 株式会社ジェナ「hitTO（ヒット）」と連携しAIを使った自然な対話を実現。
- 商品／顧客データベースと連携し接客時に活用。

3. 多店舗管理機能を搭載

- 各Pepperをきちんと管理。
- 個々のPepperに個別にコンテンツ配信が可能。

Pepper向けプログラムレスCMS「Scenaria／シナリア」

- 多店舗に導入されたPepperを店舗単位、および各Pepper単位で管理。
- 地域限定キャンペーンの告知、または各持ち場に合わせたシナリオをPepperが発話。
- 更にタイムテーブルを設定することで、時間（早朝、午後、夕方など）でPepperアプリを自動的に切り替え。時間にあわせた適切なシナリオで接客を実施。
- またジェナ社「hitTO」や外部サービスと連携し、Pepperの接客力をアップ。



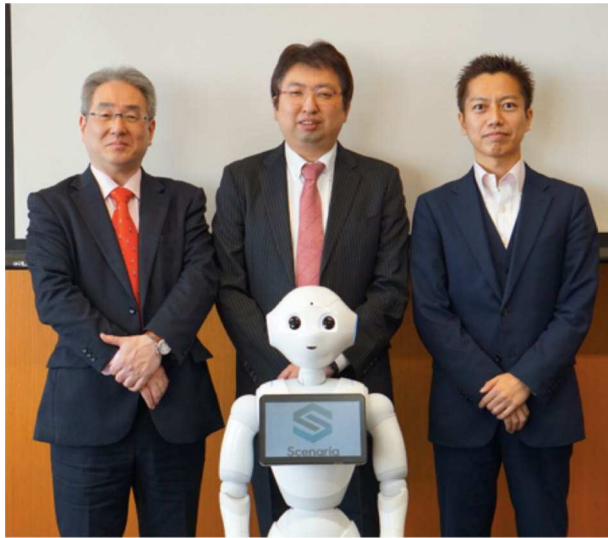
【事例】 当社株主総会にPepper登場

- 2017年、および2018年開催の当社定時株主総会にて「Scenaria」で作成されたコンテンツを使いPepperによる報告事項の発表を実施。



当社株主総会リハーサル風景

医療機関での「Pepper」で共同研究 ～東京慈恵会医科大学、ジェナ社、当社～

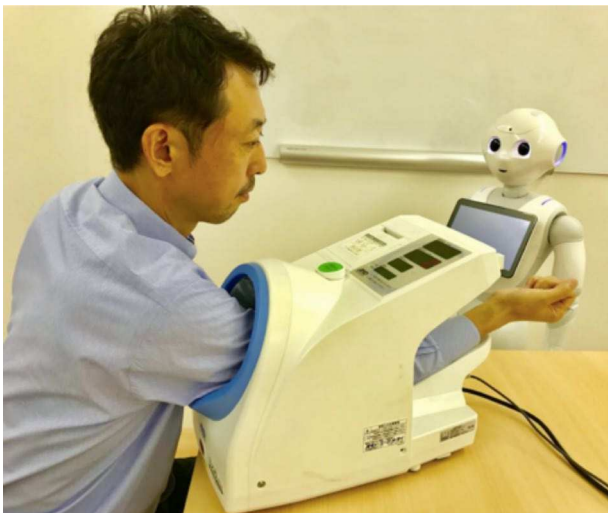


- 東京慈恵会医科大学 先端医療情報技術研究講座において、「Pepper」を使った病院利用者とのコミュニケーションシステムの共同開発研究を行う。

AIとロボットを医療で活用するための共同研究

1. 検診センターにおけるコンシェルジュ

- 訪日外国人の検診センター利用に向けた多言語対応（日中英）による案内。
- Pepperによる顔認識技術により、患者様に応じた案内を行う。



2. 緊張を緩和する血圧測定

- 白衣高血圧の患者様等、外来で来院した方向けに、緊張をほぐしながらPepperが血圧測定。
- Pepperを通じ感情認識を実施し、患者様の緊張度を判定。

3. 自然な対話の中から認知機能検査

- 患者様とPepperとの自然な対話を通して認知症の疑いを発見する仕組み。
- すでに国内で多くの実績のある認知機能検査エンジンと連携し、医師偏在地域における遠隔医療での可能性にも期待。

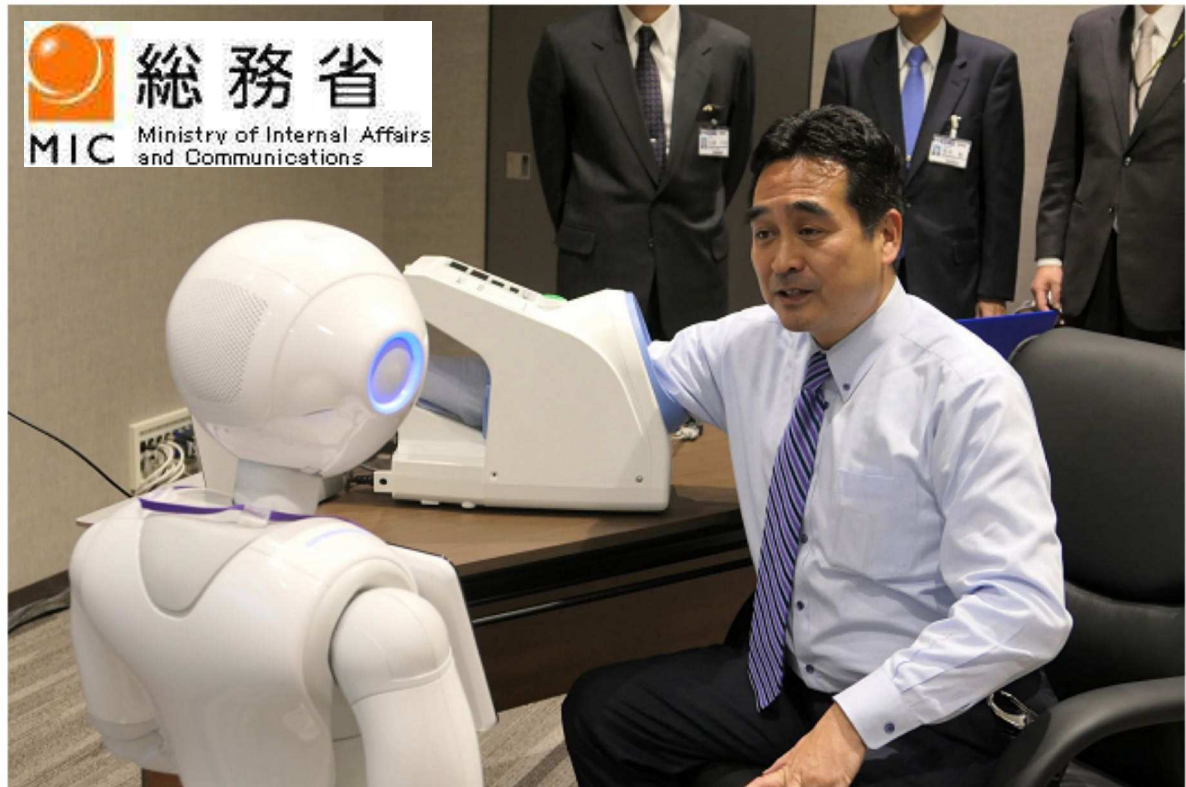
総務省副大臣、Pepperの血圧測定を視察

- 2017年12月、東京慈恵会医科大学 先端医療情報技術研究講座との共同研究の取り組みについて、総務省副大臣が視察。
- Pepperと会話しながら、Pepperによる感情認識により緊張がほぐれたタイミングで血圧測定を実施。
- 血圧計測器とPepperは連動して測定を実施。

大臣・副大臣・大臣政務官の動き

東京慈恵会医科大学附属病院の視察(平成29年12月7日)

平成29年12月7日(木)、坂井総務副大臣は、東京都港区の東京慈恵会医科大学附属病院を視察しました。医師が手術の場面等で利用することを想定したメガネ型医療情報閲覧機器、医療情報共有スマートフォンアプリ、患者向けのコミュニケーションロボットなど、医療分野で利活用されている最新のICTを体験しました。



http://www.soumu.go.jp/photo_gallery/02koho03_03002192.html

コミュニケーションロボットとの会話を楽しみながら、血圧を測定する坂井総務副大臣

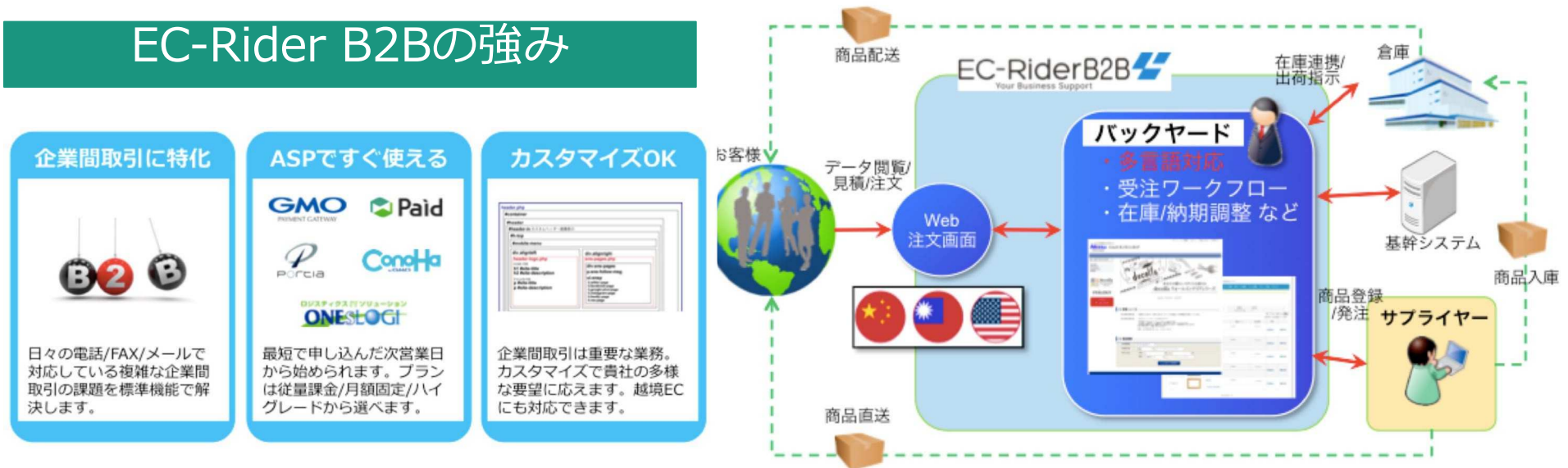
ECソリューション事業

(イーシー・ライダー)

ECソリューション事業の戦略

1. EC-Rider B2Bの販売活動強化
2. カスタマイズによるお客様のビジネスモデルに沿ったBtoBサイト構築案件に注力
3. 特長的な機能はそのままで、より本格的なBtoBサイト構築のためのアーキテクチャを成長させるバージョンアップを実施

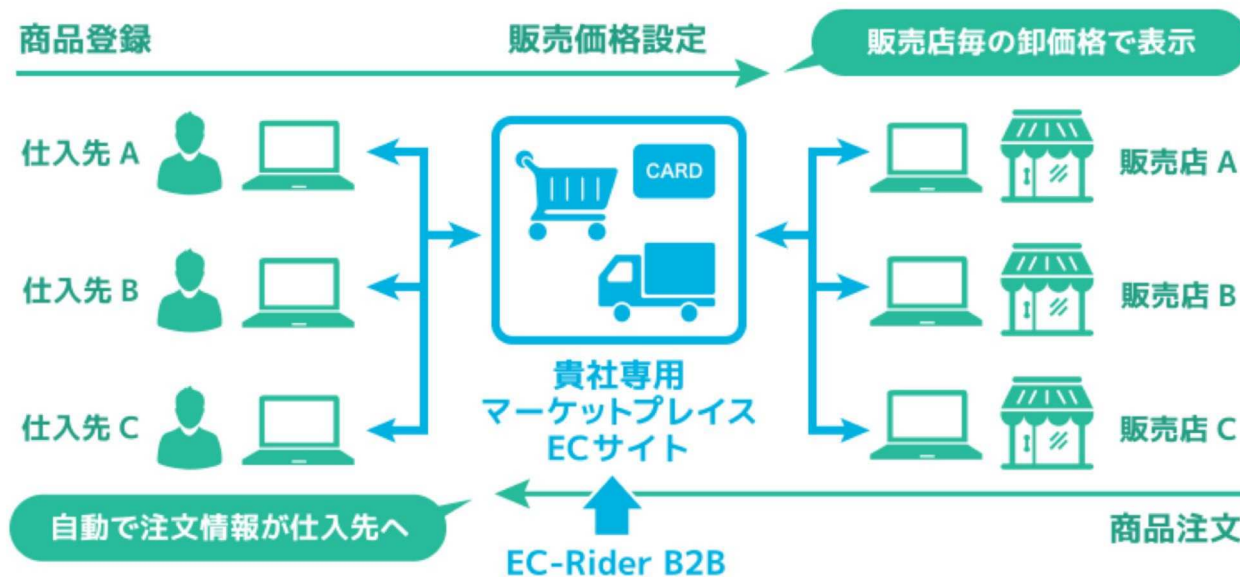
EC-Rider B2Bの強み



EC-Rider B2Bとは

卸売・企業間取引に特化したECサイト構築システム

- 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た必要な機能が揃っ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。



EC-Rider B2Bは、商品管理、顧客管理、受注管理、企業情報管理、顧客別の卸価格設定や販路設定といった法人取引に必要な機能が標準搭載。

またカスタマイズにより企業独自の要件の実現や基幹システムとの連携などにも柔軟に対応可能。

<http://www.ec-rider.net>

EC-Riderのアライアンス

掛売り払いの代行企業2社と業務提携。

パートナーシップの強化により、幅広いサービスを企業に提供することで、更なる発展を目指します。



ラクーン「Paid」連携

- ラクーン社提供のBtoB 掛売り・請求書決済代行サービス「Paid」は、掛売りの「請求書発行」から「代金回収」まで代行することが可能。
- 「Paid」を導入することで面倒な事務作業や回収漏れの負担が減少、安全・スピーディな掛売り取引を実現し、すでに1,400社以上に導入済み。



ポーシャ「portia」連携

- ポーシャ社が提供するオンラインリアルタイム決済システム「portia」は、BtoB取引に特化した掛売り決済サービス。
- 掛売り決済に必要な基本機能はもちろん、従業員単位での与信管理、部門毎の請求といった法人取引ならではのニーズにも標準対応。

【導入事例】「コロコロ（R）」のニトムズ様

- 粘着クリーナー「コロコロシリーズ」を展開する株式会社ニトムズ様が運営する「ニトムズオンラインストア」の基盤システムとして、BtoB向けECサイト構築ASP・「EC-Rider B2B」採用。
- ニトムズオンラインストアでは新ブランドであるdecolfa、STALOGY、Colorfullなどの製品を雑貨店やオンラインショップに向けて卸販売を展開。

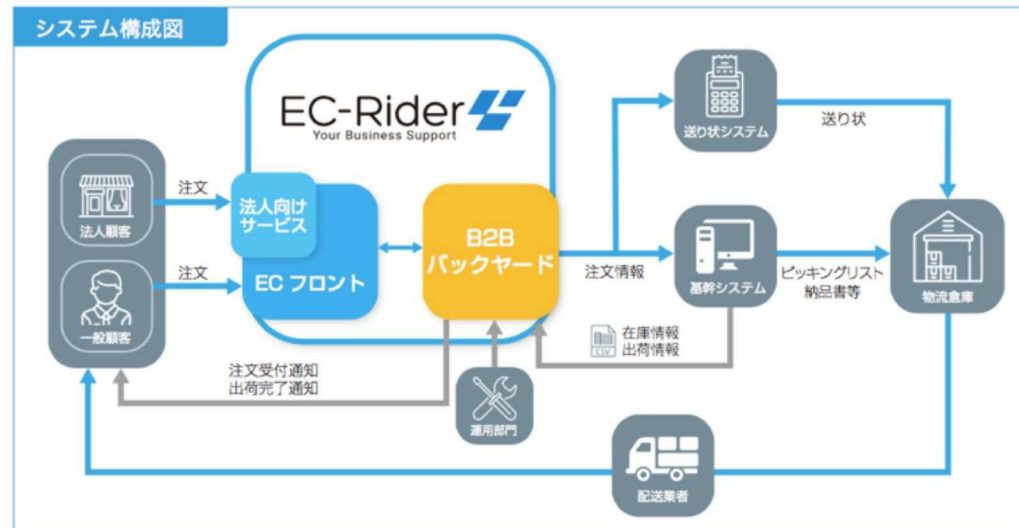


<http://www.ec-rider.net/casestudy/0003/interview.html>

【導入事例】 フーズフリッジ様

EC-Rider  | EC-Rider B2B 導入事例 vol:1

EC-Rider 



- UCCグループのフーズフリッジ様が運営する業務用食材の販売におけるBtoB ECサイトを「EC-Rider B2B」を使い構築。
- 卸と小売の価格管理や複数倉庫対応に柔軟に対応するなど、「EC-Rider B2B」のBtoB向けの豊富な機能、および基幹系連携が高く評価。
- 実質的な開発期間は約4ヶ月で導入。今後も事業の成長と変化に応じて機能拡張を行う予定。

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: 執行役員 金(こん) 浩樹
 - E-Mail: info@flight.co.jp
 - 電話: 03-3440-6100
 - ホームページ: <http://www.flight-hd.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、完全性を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。