

2018年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社メディアフラッグ
東証マザーズ：6067

高収益案件の獲得に営業を集中させるとともに、インドに対する投資に関してずれ込みが生じたことにより、上期の当初利益予算を大きく上回った。

また昨年後半から引き続き受注が好調に推移し、計画通りの売上進捗となった。

単位：百万円	2018年12月期 上期 予算	2018年12月期 1Q 実績	進捗率	2017年12月期 1Q 主力事業 実績	前期比
売上高	2,500	1,373	54.9%	1,240	110.7%
営業利益	50	103	206.7%	58	177.1%
経常利益	40	99	248.5%	56	178.1%
純利益	25	31	123.4%	48	64.0%

※和菓子製造販売事業の数値は含まれておりません。

事業セグメント変更について

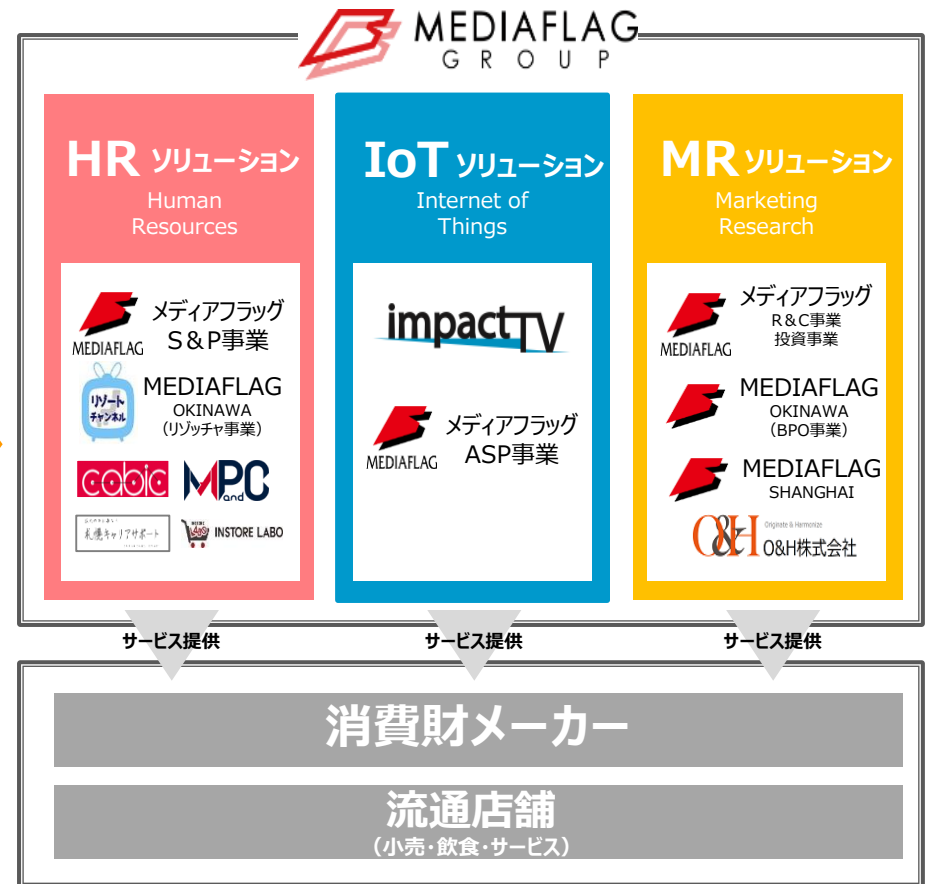
前期決算説明資料にて案内の通り、従来の販売チャネル別セグメント分類から提供ソリューション別セグメント分類に変更。

顧客からの引合サービス・仕様の多様化に、よりスピーディーかつきめ細やかな対応が可能となった。

【前期まで】

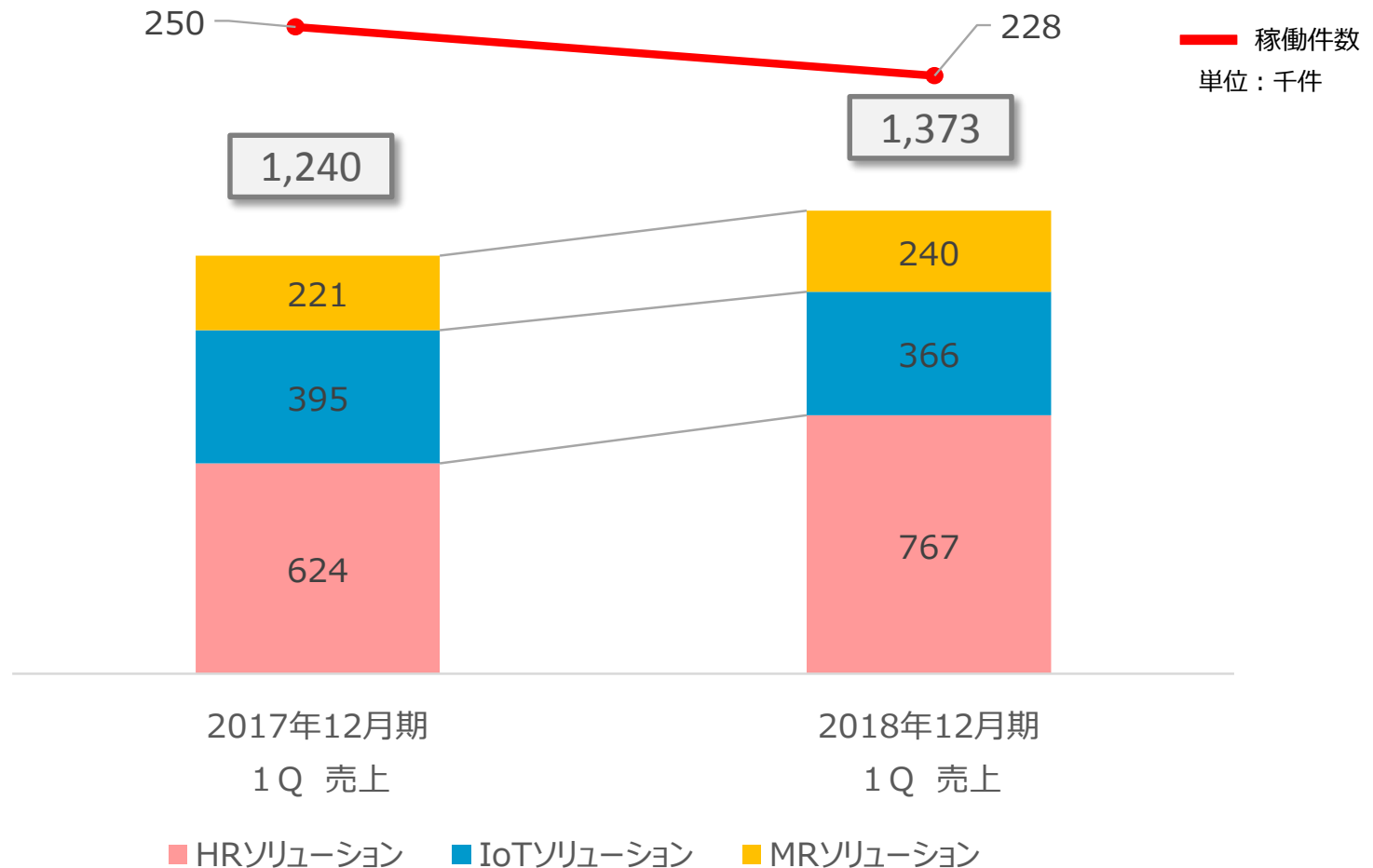


【今期より】



稼働件数トータルでは前年同期比91.2%だが、売上は同110.7%となった。
セグメント別に見ると、特にHRソリューション(ラウンダー・推奨販売)の売上の伸びが
グループ全体の業績底上げに貢献した。

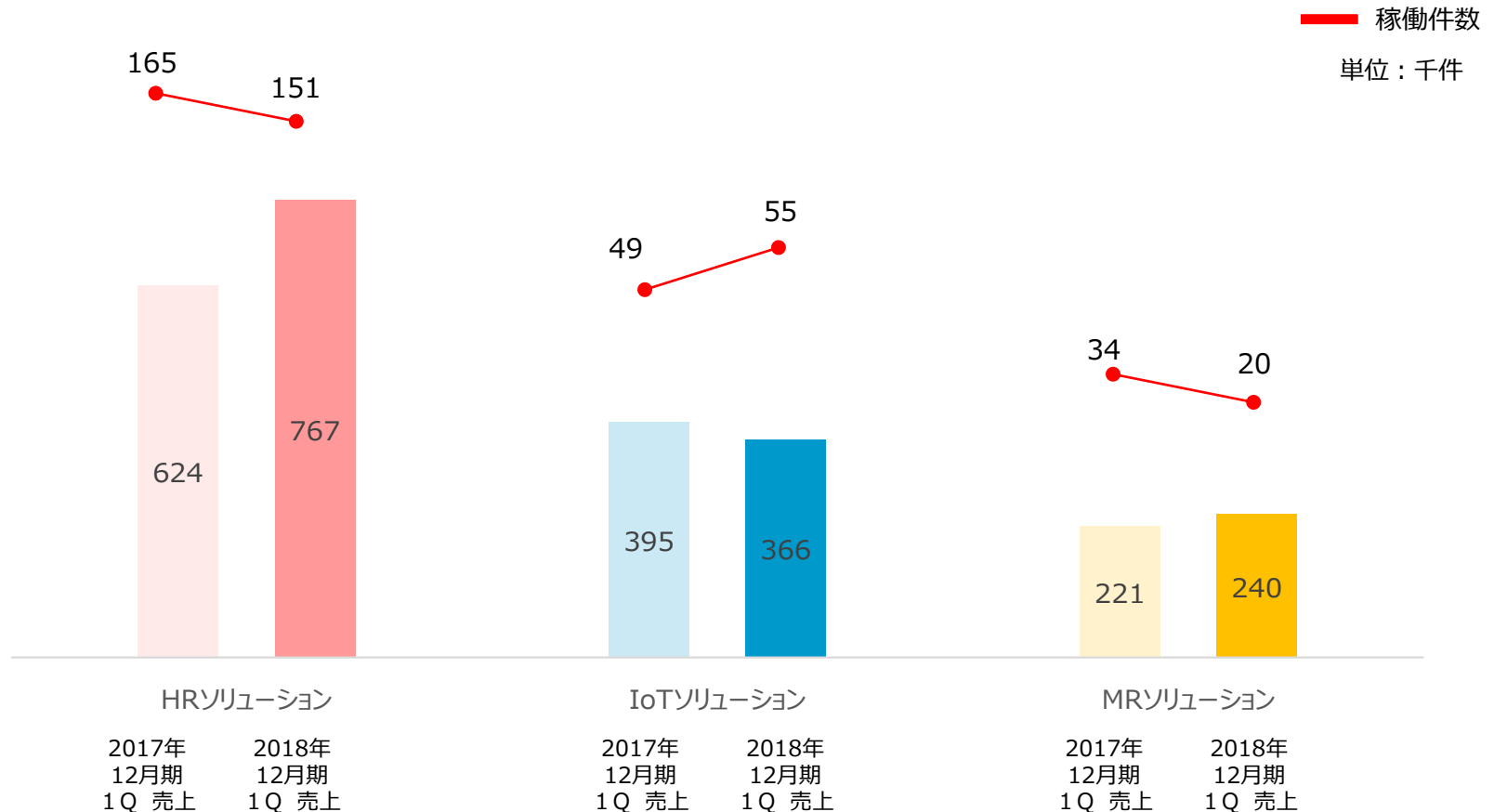
単位：百万円



2018年12月期 第1四半期売上（セグメント別・稼働件数）

我々が本来得意とする高難易度高収益案件の獲得へと戦略的選択集中した結果、HRソリューション・MRソリューション共に期待通りの単価アップが図れている。IoTソリューションにおいては、得意先決算期に伴う予算消化需要を取り込んだため、稼働件数(出荷台数)が大幅に伸びている。

単位：百万円



2018年12月期 第1四半期利益（前年同期比）

①インドへの投資後ろ倒し ②既存案件の継続と拡大 ③高収益案件獲得への選択と集中
上記3点の効果により、営業利益・経常利益が前期比大幅増となったが、資産リストラの実施
による影響で、当期純利益のみ前期比64.0%となった。

単位：百万円

【営業利益】

前期比

177.1%

【経常利益】

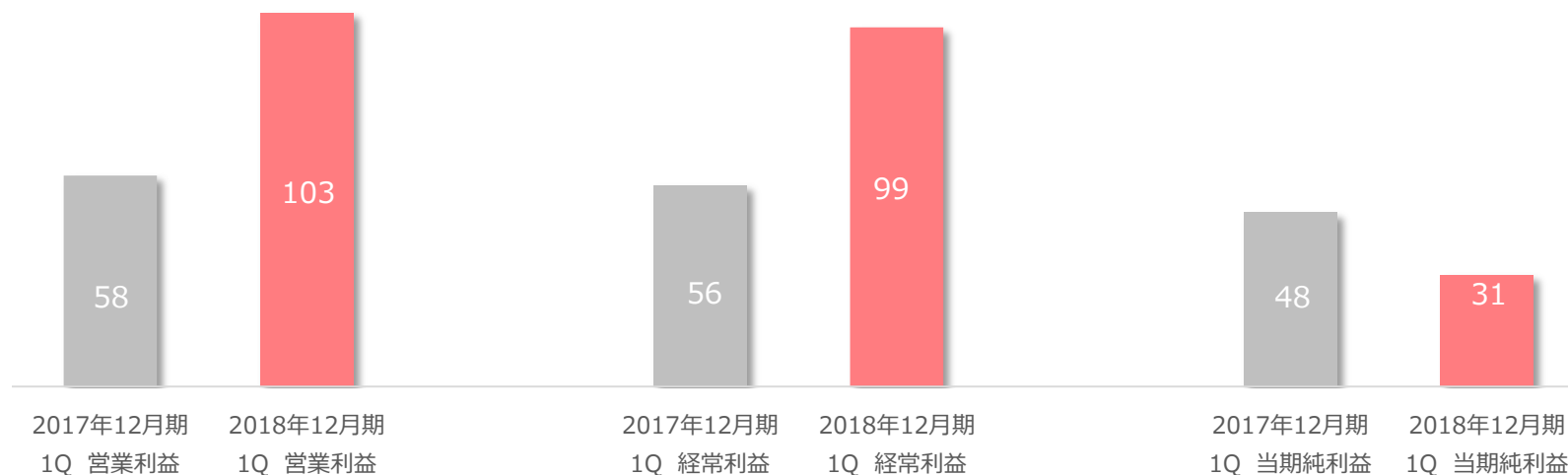
前期比

178.1%

【当期純利益】

前期比

64.0%



※和菓子製造販売事業の数値は含まれておりません。

Copyright 2018Mediaflag Inc.All rights reserved

2018年12月期 第1四半期 貸借対照表

資産合計は261百万増加、うち現金及び預金が353百万円の増加。
負債合計は160百万増加、うち有利子負債は101百万の微増。
前期から取り組んでいる事業構造改革により財務状況が大きく好転し、自己資本比率が43.4%となり、M&Aや事業に対する投資余力ができた。

※貸借対照表の一部抜粋（単位：百万円）

	2017年 12月期	2018年 12月期1Q	増減		2017年 12月期	2018年 12月期1Q	増減
現金及び預金	1,421	1,774	353	短期借入金 (1年以内長期含む)	739	666	-73
受取手形及び売掛金	1,102	1,008	-93	流動負債合計	1,255	1,263	9
商品及び製品	128	131	3	長期借入金	641	814	174
流動資産合計	2,865	3,122	257	固定負債合計	723	874	151
有形固定資産合計	79	342	263	負債合計	1,978	2,138	160
のれん	102	100	-2	資本金	345	351	7
無形固定資産合計	223	189	-34	資本剰余金	559	565	7
投資その他の資産合計	388	163	-225	利益剰余金	708	739	31
固定資産合計	689	693	4	純資産合計	1,576	1,678	101
資産合計	3,555	3,815	261	負債純資産合計	3,555	3,815	261

2018年度のM&A実績

検討：8社 買収1社

M&A方針

1、事業シナジー（店頭販促関連事業）

2、事業規模 売上5億～10億円

3、事業承継

2018年1月買収

業歴60年の経験を活かし、道内で幅広い人材提供を実施

<会社概要>

株式会社札幌キャリアサポート - 北海道の老舗マネキン事業社 -

代表者：大谷 聖二（創業者）
拠点：北海道札幌市中央区南1条西9丁目6-3 札幌CSビル
設立：1957年
事業内容：北海道での人材派遣を展開

札幌キャリアサポート



5月8日IRにて発表の通り、上期及び通期計画の上方修正を実施。
 上期上振れ分については更に各種事業への投資に追加注入(後述)し、2020年12月期での売上高100億円、営業利益10億円という目標の実現確度を高めていく。

単位：百万円	2018年12月期			2018年12月期		
	通期	当初予算	当初予算比	上期	当初予算	当初予算比
売上高	6,200	6,200	100.0%	2,500	2,500	100.0%
営業利益	200	230	115.0%	50	110	220.0%
経常利益	180	210	116.7%	40	105	262.5%
純利益	100	115	115.0%	25	35	140.0%

投資総額 1.8億

0.3億

1.0億

0.5億

2018年
投資期間

HR 投資案件

<INSTORE LABO>

店頭巡回

イノベーション

<MEDIAFLAG沖縄>

リゾートバイト派遣

「リゾッチャ」

IoT 投資案件

<impactTV>

フィールドトラッキング

システム

AI接客サイネージ

MR 投資案件

<メディアフラッグ>

アジア

売上 15億

営業利益 1.5億

売上 15億

営業利益 2.5億

売上 2億

営業利益 1.5億

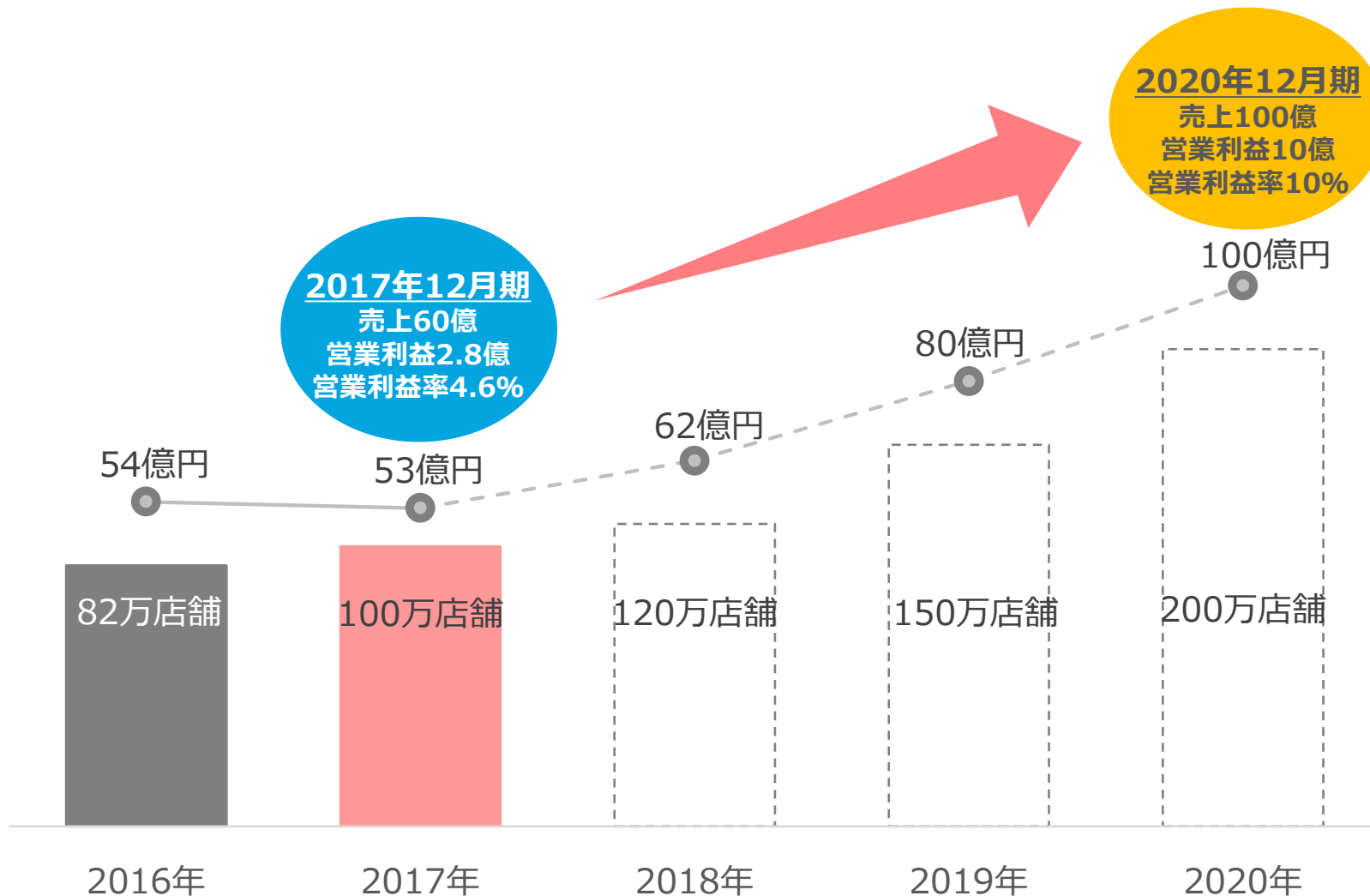
リターン総額 売上32億 営業利益5.5億

+

既存事業 売上70億 営業利益4.5億

2020年
回収期間

昨今の人材難・働き方改革・ショールームとしての店頭重視志向を鑑みると、
私たちがポジショニングする『店頭実現アウトソース領域』は今後大きく成長が見込める。



※グラフにおける売上額は、主要事業売上のみをピックアップし表現しております

■ 巡回店舗数 ● 売上

北海道～沖縄まで全国のリゾート観光地へ人材派遣

ユーザー(求職者)



多様化・細分化する
ニーズ

条件が少し合わない
週4日なら・・・
11時からなら・・・
16時までなら・・・

リゾッチャ(MF沖縄)

弊社独自のマッチングポータルサイト

登録



※サイトイメージ

マッチング



リゾート事業者

ホテル・飲食店など

派遣



危機的な
人材不足

とにかく人手が欲しい
週3日でも・・・
12時からでも・・・
16時まででも・・・

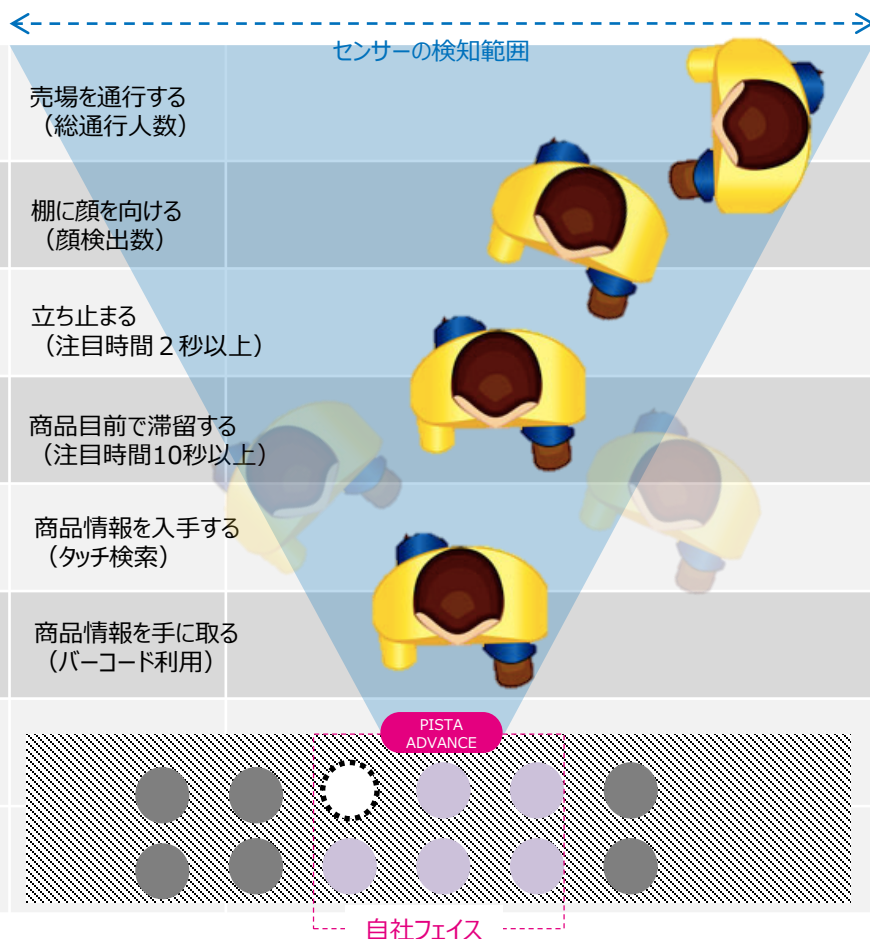
リゾバ派遣の市場

市場 : 市場規模は約140億円 慢性的な人材不足・働き方の多様化、LCC台頭 など

競合 : A社 売上68億円 / B社 売上50億円 / 他数社 売上22億円

自社の特長 : 年間23万件のお仕事提供実績、ユーザー、事業主のニーズを調整するマッチング機能

人感センサー搭載端末、トラッキングプログラムを自社開発し、
棚前の消費者行動や基本属性を捕捉
マーケティングデータとして活用できるようAIDM(A)の切り口でデータを保持します。



属性も捕捉



棚前の消費者行動の定量データ

- ・棚前通行人数
- ・注視者 (顔認識対象者) の性別
- ・注視者 (顔認識対象者) の年代
- ・注視者 (顔認識対象者) の注目時間

impactTV「フィールド・トラッキング・ソリューション PISTA」(特願2015-154398)

2018年3月6日 株主様専用「メディアフラッグ・プレミアム優待倶楽部HP」を開設
当社株式への投資魅力を高め、長期間保有していただくことを目的とする



MARCH 2018
SITE OPEN
2018年3月上旬
サイトオープン予定

MEDIAFLAG
メディアフラッグ
プレミアム優待倶楽部

1,000種類以上の優待商品と交換！

株主優待ポイントに応じた
商品への交換ができます



→



プレミアム優待倶楽部 運営企業

株式会社ウィルズ(平成16年10月設立)
代表取締役社長CEO 杉本光生
資本金2億7335万円、従業員30名

【東京本社】
東京都港区虎ノ門3-2-2虎ノ門30森ビル2F

保有株式数に応じた **株主優待ポイント** を進呈

株主優待ポイント表

保有株式数	進呈ポイント数 初年度
500株~599株	★ 3,000point
600株~699株	★ 5,000point
700株~899株	★ 6,000point
900株~999株	★ 8,000point
1,000株~1,999株	★ 10,000point
2,000株~2,999株	★ 12,000point
3,000株~4,999株	★ 30,000point
5,000株以上	★ 50,000point

株主様が保有する株式数及び保有期間に応じ、株主優待ポイントを進呈いたします。
株主様の保有するポイント数に応じて、お米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、家電製品、
選べる体験ギフトなど特設サイトに掲載されている1,000点以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

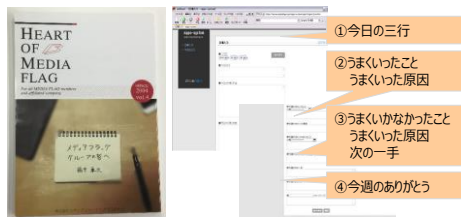
理念を軸とした3つの施策で『やめない組織づくり』を推進

ヒト不足解消の秘訣 = やめない組織作り

理念経営の徹底

① 社会貢献の実感

- ・HEART OF MEDIAFLAG
- ・理念浸透委員会
- ・日報システム



+

② 自己成長の促進

- ・社内勉強会
- ・新規事業立ち上げプロジェクト
- ・グループ間異動



+

③ 対価としての報酬

- ・契約社員の正社員化を推進
- ・社内表彰（社長賞）
- ・ESOP、ストックオプション付与



■ 経営理念

『社会性ある事業の創造』

社会性ある事業とは、従業員の幸せを追求すること。世の中の役に立つ仕事をする事。
従業員の幸せとは、社会貢献を実感し、自己成長を続けつつ、対価としての報酬を得ること。
世の中の役に立つ仕事とは、顧客の期待を超える感動サービスを提供し、社会に活力を与えること。

■ MFM (メディアフラッグメッセージ)

お店が良くなれば、お客様も喜ぶ。流通業の発展に寄与することで、社会性ある事業を創造する。メディアフラッグへの想い。メディアフラッグメンバーへの想い。人間性重視の組織を構築する。会社の成長とともに一人ひとりが自己成長を実現する組織。マネジメントは常に従業員の幸せを考える。そして、流通業界に新しい風を吹き込むことに挑戦し続けていく。

免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的
事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来
に関する見通しであり、既知または未知のリスク及び不確定性並び
にその他の要因が内在しており、実際の業績とは大幅に異なる結果
をもたらす恐れがあります。これらの記述は本プレゼンテーション
資料発行時点のものであり、経済情勢や市場環境によって当社の業
績に影響がある場合、将来予想に関する記述を更新して発表する義
務を負うものではありません。また、本資料に記載されている当社
および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報な
どから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するも
のではありません。

「売場を元気に、日本を元気に！」



お問い合わせ **株式会社メディアフラッグ**

TEL : 03-5464-8321 FAX : 03-5464-8322 e-mail:info@mediaflag.co.jp <http://www.mediaflag.co.jp/>