



2018年11月19日

各位

会社名株式会社メディアフラッグ
代表者名代表取締役社長 福井 康夫
(コード番号 6067 マザーズ)
問合せ先取締役副社長 寒河江 清人
(TEL 03-5464-8321)

「中期経営計画 2019-2023」策定に関するお知らせ

株式会社メディアフラッグ（以下、当社）は、2019年12月期から2023年12月期まで5カ年を計画期間とする「中期経営計画 2019-2023」（以下、「中期経営計画」といいます。）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の計画期間

2019年12月期から2023年12月期までの5カ年

2. 中期経営計画の概要

当社グループは、これまで「売場を元気に、日本を元気に」を事業コンセプトとして、流通・サービス店舗に特化したフィールドマーケティングソリューションサービスを提供してまいりました。

計画期間中におけるわが国を取り巻く経済環境は、国内におけるリアル店舗のオーバーストア、ECの台頭による小売店のショーラーミング化、労働人口の減少等、市場に大きな変化が続くものと想定されます。

このような状況のなか、当社グループでは下記に掲げる基本方針・基本戦略を実行するとともに、市場の変化に迅速に対応し、事業基盤の強化に取り組んでまいります。

3. 中期経営計画の基本方針・基本戦略

- ① 店頭販促サービスの拡充、店舗DBの活用、アジア展開の拡大を中心に既存事業の強化に対する取り組みを進めてまいります。

- ② わが国を取り巻く経済環境の変化（オーバーストア、EC の台頭による小売店のショールーミング化、労働人口の減少等）に対応すべく、短時間・短期間オフィスワーカー派遣事業、リアルと EC の融合を促進する IoT サイネージ事業等、新規事業へのチャレンジを行ってまいります。
- ③ 国内・海外とも、事業シナジーによるクロスセル効果で共に発展が見込める M&A 及び事業提携先を検討してまいります。

HR・IoT・MR ソリューションの既存事業強化に加え、店頭販促領域外の新規事業へのチャレンジにより社会的課題の解決を行ってまいります。

4. 経営目標

2023 年 12 月期 経営目標数値（グループ連結）

売上高 180 億円

営業利益 20 億円

※詳細は「中期経営計画 2019-2023」をご参照ください。

以 上

中期経営計画 2019-2023

～2023年12月期 売上高180億円 営業利益20億円達成に向けた戦略について～

株式会社メディアフラッグ
東証マザーズ：6067

2018年11月19日



- I. トピックス
- II. 数値計画
- III. 会社概要
- IV. 基本方針
- V. 事業戦略
- VI. 市場環境
- VII. 株主還元方針
- VIII. 商号の変更

I. トピックス

2023年 経営数値目標

※グループ連結

- 売上高180億（2018年度比 285.7%）
- 営業利益20億（2018年度比 444.4%）

配当

- 2018年12月度 期末配当 5円復配
- 2019年以降も引き続き検討

商号の変更

- 株主総会決議をもってインパクトホールディングス株式会社へ
- 2019年4月1日より変更予定

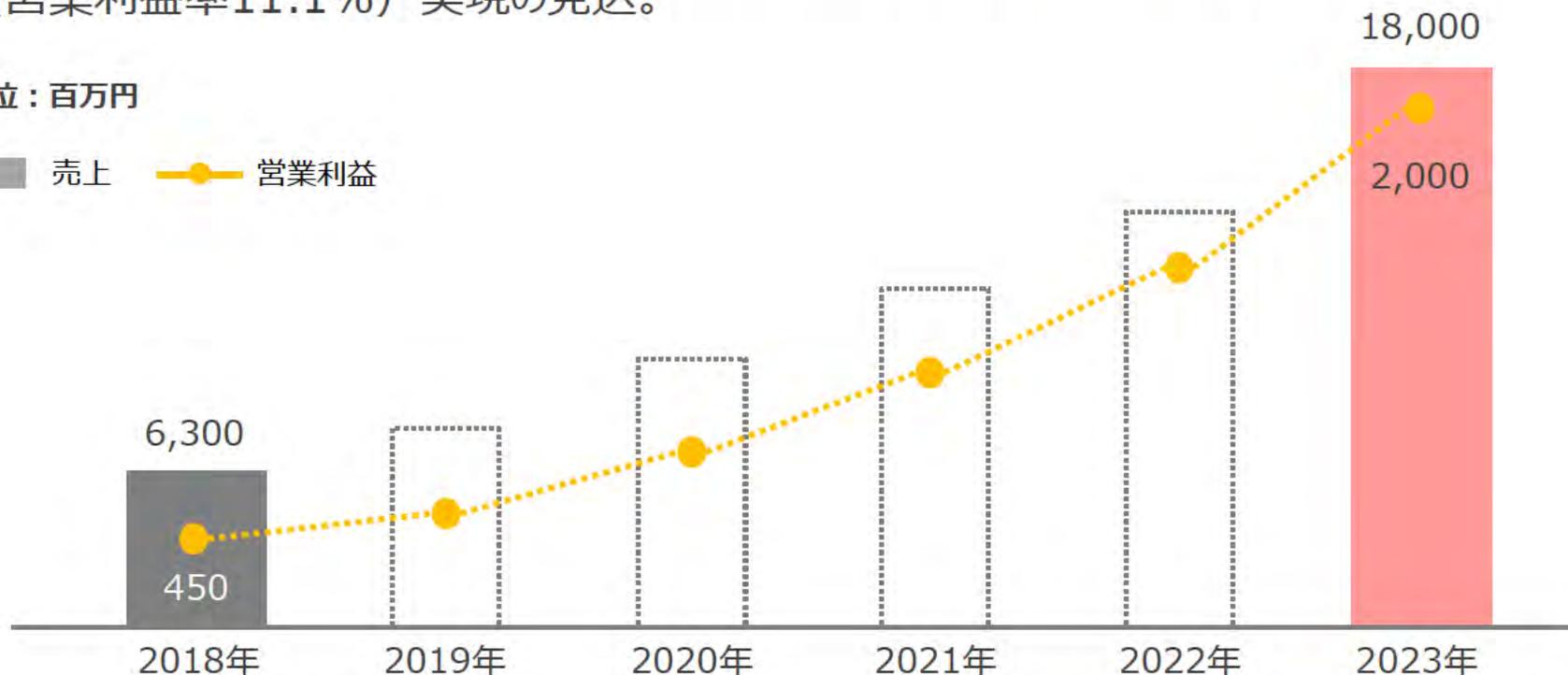
Ⅱ. 数值計画

Ⅱ. 数値計画 – 連結PL計画

グループ全体の展望としては、HRソリューション事業拡大による売上高貢献、IoTソリューション事業における利益率貢献により、**2023年12月期に売上高180億円、営業利益20億円**（営業利益率11.1%）実現の見込。

単位：百万円

■ 売上 ● 営業利益



単位：百万円

	2018年	2023年	伸長率
売上高	6,300	18,000	285.7%
営業利益	450	2,000	444.4%
営業利益率	7.1%	11.1%	-
経常利益	430	1,900	441.9%
当期純利益	230	1,000	434.8%

2018年12月期より、提供ソリューションごとにセグメントを分類。



HR ソリューション

Human Resources



メディアフラッグ
S&P事業



MEDIAFLAG
OKINAWA
(リゾートチャ事業)



札幌キャリアサポート



ダブルワークマネジメント

サービス提供

IoT ソリューション

Internet of Things



メディアフラッグ
ASP事業

サービス提供

MR ソリューション

Marketing Research



メディアフラッグ
R&C事業
アジア事業
投資事業

MEDIAFLAG
OKINAWA
(BPO事業)

MEDIAFLAG
SHANGHAI



Originals & Memorabilia

O&H株式会社

サービス提供

消費財メーカー

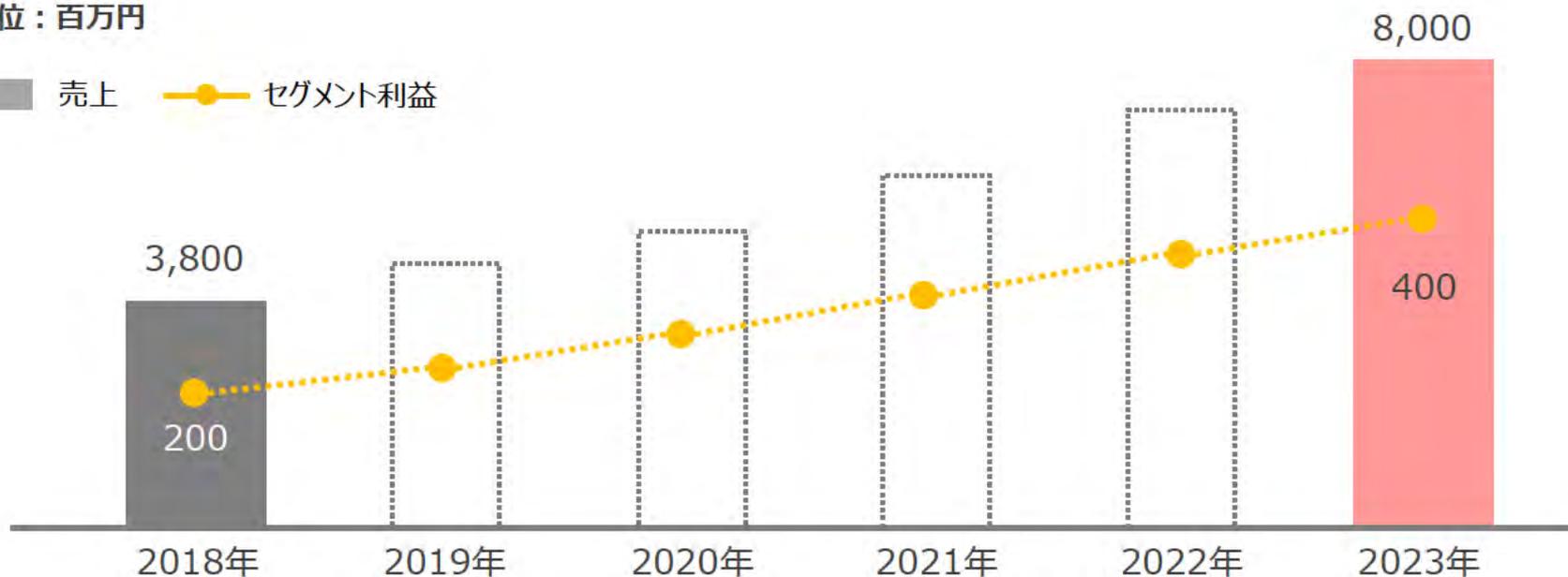
流通店舗 (小売・飲食・サービス)

Ⅱ. 数値計画 – HRソリューション

HRソリューションでは、INSTORE LABO・札幌キャリアサポート・ダブルワークマネジメント等の新規設立企業・M&A企業が事業拡大フェーズを迎える。事業特性によりセグメント利益率は現状維持ペースであるが、売上高の伸長は他セグメントに比べ突出する見込。

単位：百万円

■ 売上 ● セグメント利益



単位：百万円

2018年

2023年

伸長率

売上高	3,800	8,000	210.5%
セグメント利益	200	400	200.0%
セグメント利益率	5.3%	5.0%	-

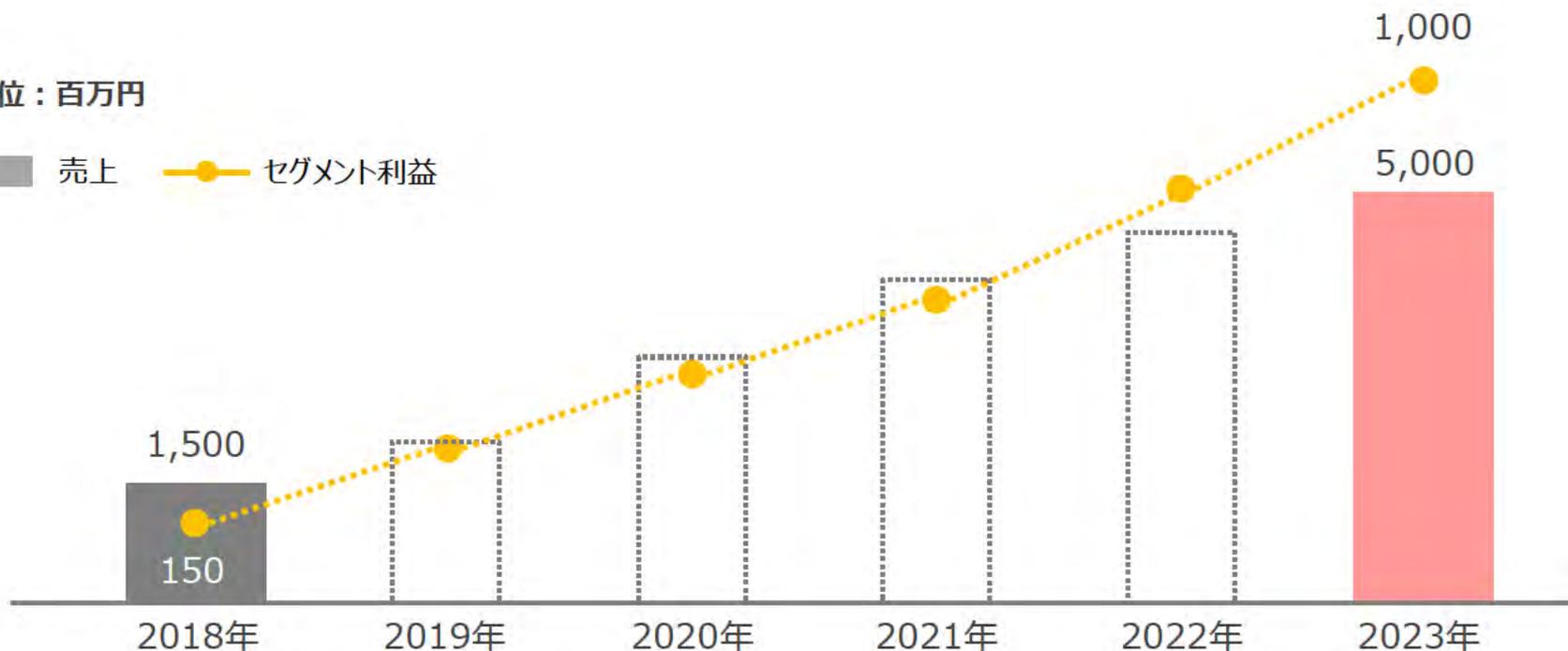
Ⅱ. 数値計画 – IoTソリューション

IoTソリューションでは、PISTA投入による従来のハード機器売上に加えて、CMSアプリケーション利用料によるストック型収益が積上げ可能となる。

その結果、利益率が大幅に向上する見込。

単位：百万円

■ 売上 ● セグメント利益



単位：百万円

2018年

2023年

伸長率

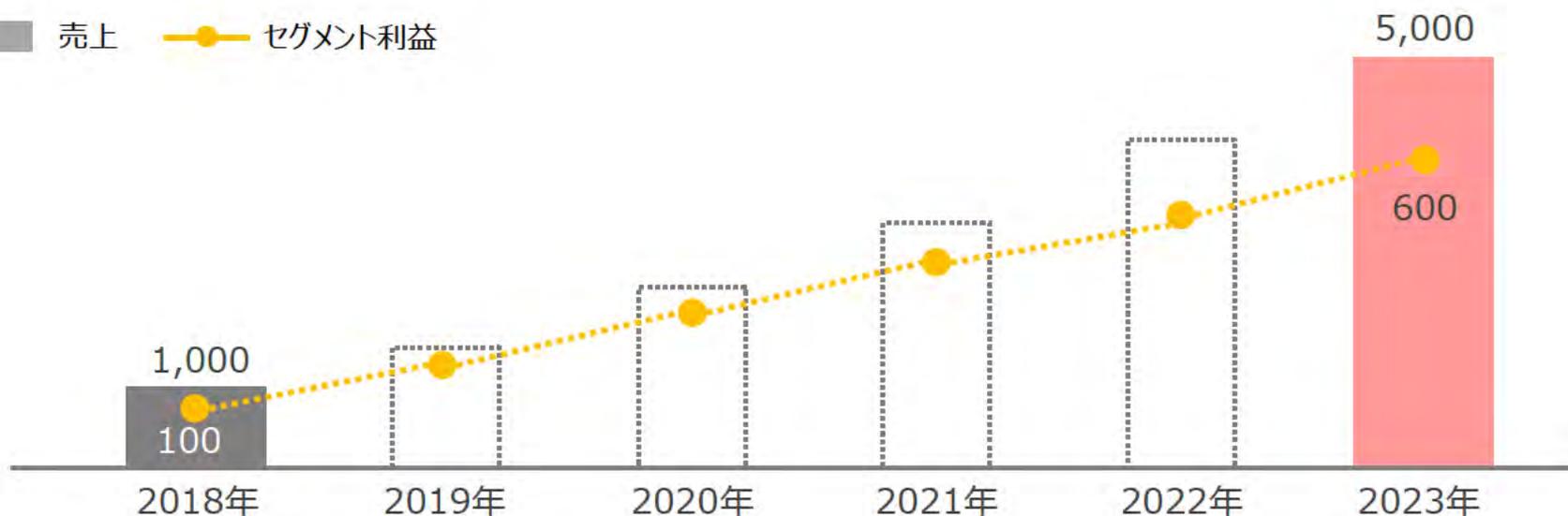
売上高	1,500	5,000	333.3%
セグメント利益	150	1,000	666.7%
セグメント利益率	10.0%	20.0%	–

II. 数値計画 – MRソリューション

MRソリューションでは、アジアコンサルティング事業の拡大、及びリサーチ事業におけるメニュー・販路拡大により、売上高・セグメント利益ともに順調に推移する見込。

単位：百万円

■ 売上 ● セグメント利益



単位：百万円

2018年

2023年

伸長率

売上高	1,000	5,000	500.0%
セグメント利益	100	600	600.0%
セグメント利益率	10.0%	12.0%	—

Ⅲ. 会社概要

事業コンセプト：「売場を元気に、日本を元気に！」

株式会社メディアフラッグ (2012年 東証マザーズ上場)

所在地：東京都渋谷区渋谷2-12-19
東建インターナショナルビル6F

設立年月：2004年2月

資本金：354百万円

拠 点：東京本社 (東京都渋谷区)
名古屋オフィス (愛知県名古屋市中区)
大阪オフィス (大阪府大阪市北区)
福岡オフィス (福岡県福岡市博多区)
札幌オフィス (北海道札幌市中央区)
仙台オフィス (宮城県仙台市青葉区)

従業員：693名(うち正社員244名) ※2018年6月末現在

取引銀行：みずほ銀行 虎ノ門支店
三菱UFJ銀行 虎ノ門支店
三井住友銀行 三田通支店

グループ会社：株式会社MEDIAFLAG沖縄
梅地亚福(上海)管理咨询有限公
株式会社impactTV
cabic株式会社
O&H株式会社
株式会社札幌キャリアサポート
株式会社INSTORE LABO
株式会社ダブルワークマネジメント

関係会社：株式会社MPandC

主要株主：福井康夫/その他役員従業員
株式会社レッグス
株式会社博報堂DYH
CREDITSUISSEAG (サリムグループオーナー)
松田公太 (タリーズコーヒージャパン創業者)
坂本孝 (ブックオフコーポレーション創業者)

代表 福井 康夫 (ふくい やすお)

生年月日：1968年5月27日
最終学歴：早稲田大学法学部 卒業



略歴

- 1991年 株式会社 三和銀行
土浦支店、神田支店にて、
中小企業向け提案型融資営業業務経験
- 1995年 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
約1年間のコンビニ店長経験後、約3年間スーパーバイザーとして、延べ約50店
舗の指導経験。
その後情報システム本部システム企画部配属。
Eコマース新会社P J T (現セブン銀行を含む)を担当。
- 2001年 株式会社セブンドリーム・ドットコム
- 2004年2月 株式会社メディアフラッグ設立

役員略歴

副社長 寒河江 清人 (さがえ きよひと)	取締役 石田 国広 (いしだくにひろ)	取締役 村松 篤 (むらまつあつし)
略歴	略歴	略歴
1998年 株式会社ダイクマ	1998年 株式会社大広エンジニアリング	1998年 株式会社セブンイレブン・ジャパン
2008年 当社入社	2004年 当社入社	2014年 当社入社
2016年 取締役副社長 就任	2008年 取締役 就任	2017年 取締役 就任

執行役員 野口 将和 (のぐち まさかず)	執行役員 川上 友 (かわかみとも)	執行役員 守住 邦明 (もりずみくにあき)
略歴	略歴	略歴
2006年 映像関連会社	2005年 当社入社	1987年 株式会社セブンイレブン・ジャパン
2009年 当社入社	2015年 執行役員 就任	2006年 フェーチャー-アーキテクト株式会社
2014年 執行役員 就任		2017年 当社 入社
		2018年 執行役員 就任

Ⅲ. 会社概要 — 関連会社一覧

グループ会社一覧

株式会社impactTV — デジタルサイネージ国内シェアNo.1 —



代表者 : 川村 雄二 (前職: 株式会社ゴールドウィン)
拠点 : 東京都渋谷区渋谷2-12-19 6F
設立 : 1986年7月
事業内容 : デジタルサイネージを中心とした、店頭販促トータルソリューションの提供

O&H株式会社 — ベンチャーに特化した経営人材サポーター —



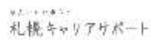
代表者 : 橋本 航也 (前職: プライスウォーターハウスクーパース株式会社)
拠点 : 東京都渋谷区渋谷2-12-19 6F
設立 : 2013年11月
事業内容 : 経営支援コンサルティング、セミナー等の企画及び運営、
フィールドマーケティング結果を活用した改善及びその支援

梅地亜福管理咨询有限公司 — 日本のおもてなしを世界へ —



總經理 : 向本 正志 (株式会社オートバックスセブン)
拠点 : 上海市静安区武定路555号3M28室
設立 : 2012年10月
事業内容 : マーケティングリサーチ・コンサルティング

株式会社札幌キャリアサポート — 北海道特化の人材派遣会社 —



代表者 : 石田国広 (メディアフラッグ創業メンバー)
拠点 : 北海道札幌市中央区南1条西9丁目6-3
設立 : 1979年10月
事業内容 : 札幌市内を中心に人材紹介、人材派遣業をメイン事業として展開。
アパレルメーカー等、店舗運営、企業向けの教育研修事業も展開。

cobic株式会社 — 全国のマネキン、推奨販売派遣サポート企業 —



代表者 : 岡野 泰也 (大阪体育大学 卒業 創業18年)
拠点 : (本社) 京都府京都市中京区烏丸通六角上ル饅頭屋町617
(支店) 渋谷・大阪・三重・福知山・神戸・名古屋・北陸・広島
設立 : 1987年7月
事業内容 : セールスプロモーション派遣 (試食販売・マネキン販売)

株式会社MEDIAFLAG沖縄 — 沖縄を拠点のBPO事業 —



代表者 : 川上 友 (メディアフラッグ新卒1期生)
拠点 : (本社) 沖縄県名護市豊原224-3
(支店) 沖縄県那覇市銘苅2-3-1
設立 : 2012年10月
事業内容 : BPO (業務センター、コールセンター)

株式会社INSTORE LABO — 店頭販促活動の課題解決 —



代表者 : 秋田 晃周 (前職: 株式会社読売広告社)
拠点 : 東京都渋谷区渋谷2-12-19 6F
設立 : 2018年2月
事業内容 : 販促物制作・設置をワンストップで支援するソリューションを展開

株式会社ダブルワークマネジメント — オフィスワークを中心とした短時間派遣事業 —

代表者 : 山口 孝太 (メディアフラッグ新卒3期生)
拠点 : 東京都渋谷区渋谷2-12-19 6F
設立 : 2018年11月
事業内容 : リカレント研修受講者を、オフィスワーク中心に短時間労働者として派遣。
働きたい主婦の就業促進、即戦力人材を企業に供給。

関連会社

株式会社MPandC — スポーツビジネスの総合マネジメント企業 —



代表者 : 森下 尚紀 (前職: アディダスジャパン株式会社)
拠点 : 東京都渋谷区渋谷2-12-19 6F
設立 : 2013年10月
事業内容 : スポーツコンサルティング、スポーツスクール、スポーツ人材マネジメント、
職業紹介・人材派遣・アスリートセカンドキャリアの事業等を展開。

課題を解決するためのニーズに合わせたラインナップ
フィールド業務に関して、すべての対応が可能

4つの店頭売上最大化メニュー



店頭支援メニュー

- ・販売員派遣
- ・改装応援
- ・ポップアップストア運営
- ・営業代行
- ・店舗委託運営
- ・VMD
- ・販売員研修
- ・品出し

リサーチメニュー

- ・コンプライアンス調査
- ・営業戦略コンサル
- ・店頭出口調査
- ・調査報告会
- ・インターネット調査
- ・グループインタビュー
- ・インバウンド調査
- ・デプスインタビュー

※2017年実績

取引社数
(グループ全体)

1,500
社

メーカー 1,100社

流通 ・小売・飲食
・サービス 300社

代理店ほか 100社

年間
フィールド業務

100
万件

ラウンダー 63万件

サイネージ 21万件

覆面調査 9万件

推奨販売 7万件

累積店舗
データベース

420
万DB

巡回 285万件

調査 80万件

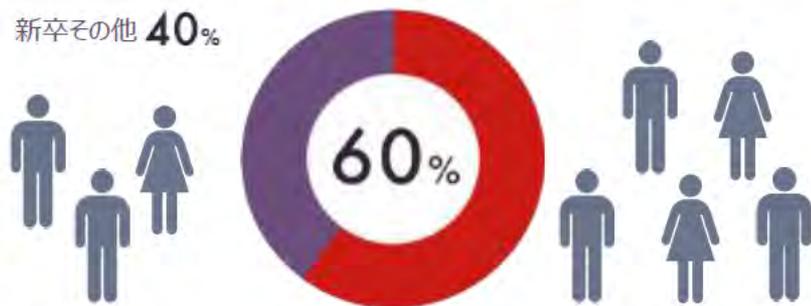
サイネージ 55万件

当社は、流通店舗（リアルショップ）におけるフィールドマーケティング事業をコアビジネスとする
店頭実現ビジネスパートナーです

業界経験値と店舗運営経験による 流通ノウハウを土台とした質の高いサービスを提供

弊社内流通小売業出身者 割合

新卒その他 40%



流通小売・飲食出身者 業界一覧

- ・コンビニエンスストア・家電量販店・ディスカウントストア・飲食店
- ・アパレル・ドラッグストア・スポーツショップ・GMS・スーパー
- ・その他

流通経験豊富な従業員によるサービス提供が可能

フィールド業務 提供企業数



フィールド業務提供 業界一覧

- ・ドラッグストア・家電量販店・スーパーマーケット・ホームセンター
- ・バラエティショップ・ディスカウントストア・GMS・居酒屋・飲食店
- ・カラオケ・アパレル・銀行・不動産賃貸・カーディーラー・公共施設
- ・クリーニング・その他

豊富な店舗業務の経験値が、
他サービスとの相乗効果を生み出す

流通小売業出身者による業界知見と多くの巡回、調査経験により、
スムーズなラウンド設計、調査設計が可能

北海道から沖縄まで網羅したフィールドネットワーク 28万人の人材ネットワークから適正人材を選出

全国28万人のグループ人材インフラ メディアクルー



稼働率の高い『店頭スペシャリスト人材』を
全国に2,000名保有

メディアクルーとの契約形態

他社：モニター

- ・ お仕事をしたことに対する謝礼
- ・ 支払い ポイント
- ・ 登録 メールアドレスのみ
- ・ 機密保持契約 無し
- ・ レポート 提出までが業務



当社：業務委託

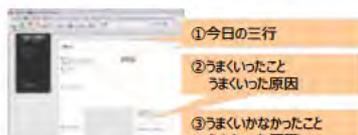
- ・ お仕事完了したことに対する報酬
- ・ 支払い 現金
- ・ 登録 アドレス、電話番号、住所
- ・ 機密保持契約 有り
- ・ レポート 検収終了までが業務



業務クオリティへの意識を高めるため
100%業務委託契約を結んでおります。

メディアクルー帰属意識を高めるための仕組み

① 日報システム



業務日報を素早く共有
コミュニケーションを行う

② 評価制度



年4回の人事考課で
適正評価

③ 全国懇親会



年に2回代表との
コミュニケーション

④ SV現場巡回



流通出身者による
指導と管理

3つの独自開発システムがメディアクルーの業務・サイネージを管理・支援する 強固なシステムインフラが業務スピード、クオリティを担保する

リクルート管理

人材くん

Assign Maker

— 主な機能 —

- リクルート機能
- ダウンロード機能
- 試飲会の発注
- 機材キット管理

独自開発システムで
リクルート管理システム

サイネージ管理

 PISTA CMS

— 主な機能 —

- コンテンツ管理
- 配信スケジュール管理
- アカウント管理
- 配信ログ管理



オンラインによる一元管理
シンプル・ローコストで提供

レポートニング

 MarketWatcher

— 主な機能 —

- レポート作成・検索
- 集計機能
- 画像一覧
- コミュニケーション機能

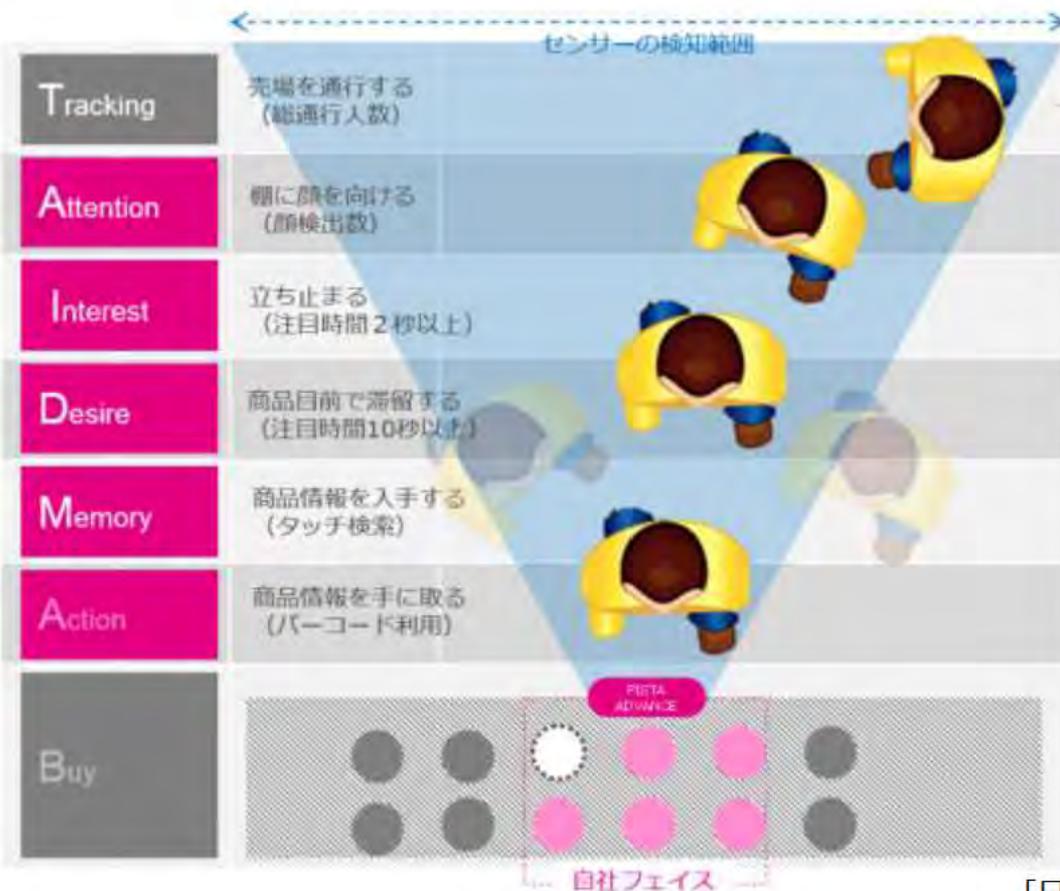


ITを活用したスピーディーな
店頭での可視化



購入前消費者行動捕捉（フィールド・トラッキング）

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なデータを保持します



注視者の
性別・年齢・視聴時間を計測

メディアフラッグ 売り場モニターカメラで分析



グリコなど導入へ

小売業支援のメディアフラッグは小売店の商品棚に設置する小型モニターのインカメラで、客の年齢や性別を分析する技術を開発した。属性ごとに表示広告を切り替えたり、関心が高い商品を割り出したりできる。医薬品や食品メーカーと実証実験を進めており、すでにエーゼイや江崎グリコなどが導入の検討を進めている。従来メーカーが手を出しにくかった売り場の最前線のマーケティングの新手法となりそうだ。



「インバウンド」(メディア) 環境で世界的な年代別消費行動を分析する技術を開発し、小売店に導入している。性別や年齢を分析して、性別や年齢に応じた広告を配信する。また、実際にターゲットとなる属性の人が店内で興味を示しているかなどはメーカー側には分からない。商品を認識してインカメラを付け、顔認識技術を取り入れた、設置した棚の前方を約1.5メートル以内に入ると、性別や年齢を分析してデータ化する。

性別・年齢応じた広告

IV. 基本方針

事業コンセプト

- 『売場を元気に、日本を元気に！』

解決すべき社会的課題

- オーバーストア
- ECの台頭による小売店のショールーミング化
- 労働人口の減少

中期ビジョン

- HR・IoT・MRソリューションの既存事業強化に加え、店頭販促領域外の新規事業へのチャレンジにより社会的課題の解決を行っていく

V. 事業戦略

3つの骨子を基に事業戦略を構築

骨子①

**既存事業の
強化**

- ✓ 店頭販促サービスの拡充
- ✓ 店舗DBの活用
- ✓ アジア展開の拡大

骨子②

**新規事業への
チャレンジ**

- ✓ 短時間・短期間オフィスワーカー派遣事業
- ✓ リアルとECの融合を促進するIoTサイネージ事業

骨子③

**M&A及び
事業提携強化**

- ✓ 事業シナジー重視
- ✓ 海外進出(アジア)

リアル店舗の生き残りには、当社既存ソリューションが不可欠。

戦術1

店頭販促ソリューション強化



ラウンダー



サイネージ



推奨販売

戦術2

商品開発支援メニュー強化



グループインタビュー



デプスインタビュー



インターネット調査



店頭出口調査

戦術3

人ならではの接客の強化支援



ほめまわす 覆面調査・研修



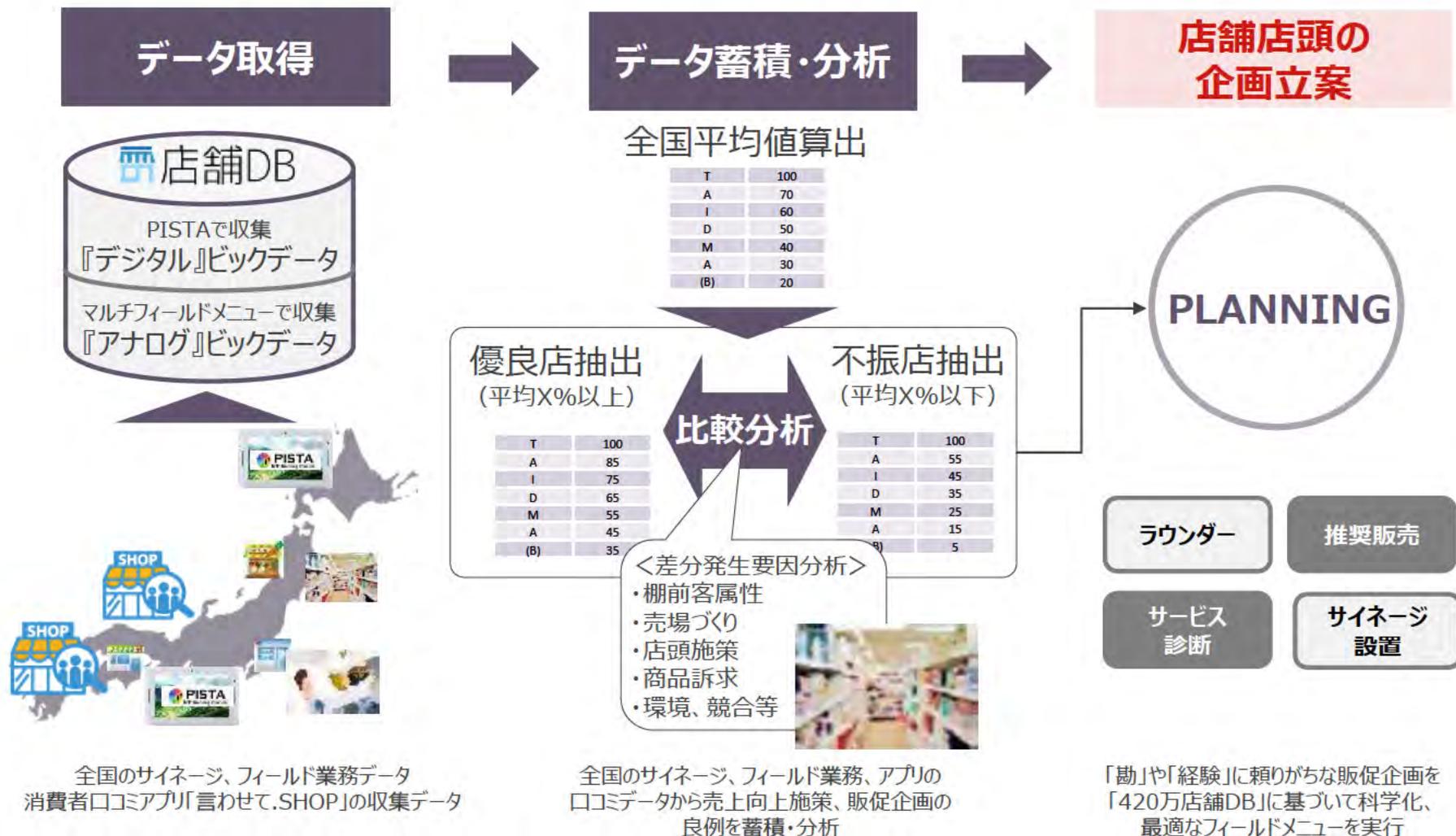
集客支援型・覆面調査

ECの台頭による小売店のショールーミング化への対応
世界的大手ECカンパニーに負けない売場をつくる！

V. 事業戦略 - 骨子①：既存事業の強化 『店舗DBの活用』

50%のリアル店舗しか、10年後は生き残れない可能性も。

売れる店・ショールーム価値のある店で効率良く店頭販促施策を打つためのデータベースを保持。



V. 事業戦略 – 骨子①：既存事業の強化 『アジア展開の拡大』

ハンズオンによる業務支援コンサルティングに加え、現地企業との業務提携を踏まえた投資を模索。



業務支援
コンサルティング



百果園（中華人民共和国）

【チェーン概要】



2001年設立
店舗数：約3,000店
グループ売上高：約1,700億円

中国最大級の果物屋フランチャイズチェーン。果物に対する品質追求と豊富な品揃えが魅力。国内外のサプライヤーと連携し、常に品質の良い果物の買い付けを実施。今後、中国全土でのビジネス拡大を目指し、物流システム、ITシステム開発等の店舗サポート構築を強化。毎月100店舗、店舗数が増加しており、チェーンが急拡大している注目企業。



業務支援
コンサルティング



Salimグループ（インドネシア）

【グループ概要】



1938年設立 ※**当社株主(4.2%)**
グループ従業員：約53万人
グループ売上高：約2兆円
コンビニエンスストア：16,000店舗

インドネシア第2位の華人財閥グループ。ジャカルタに拠点を置く、加工食品最大手のインドフーズを中核企業としたコングロマリット企業で、アンソニー・サリム氏が総帥。2013年以降、加工食品や製糖事業で積極的なM&Aで海外の同業種を相次いで買収し事業規模を拡大。グループ事業としては、加工食品事業を核に、製粉事業、インドネシア最大のコンビニエンスストアチェーンも運営。



流通小売業の発展に伴い、小売店舗のチェーンストア拡大を目指す企業が急速に拡大中
日本の高度なチェーンストア運営ノウハウを求める企業が増加

インソース社（東証一部・証券コード：6200）とMEDIAFLAG GROUP 初のJVを設立。
労働人口の減少という社会的課題に対応すべく、新規事業を立上げ。



左から 株式会社メディアフラッグ 代表取締役社長 福井康夫
株式会社ダブルワークマネジメント 代表取締役社長 山口孝太
株式会社ダブルワークマネジメント 取締役 成田智哉
株式会社インソース 代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之

<会社概要>

株式会社ダブルワークマネジメント - オフィスワークを中心とした短時間派遣事業 -

代表者：山口 孝太（メディアフラッグ新卒3期生）

拠点：東京都渋谷区渋谷2-12-19 6F

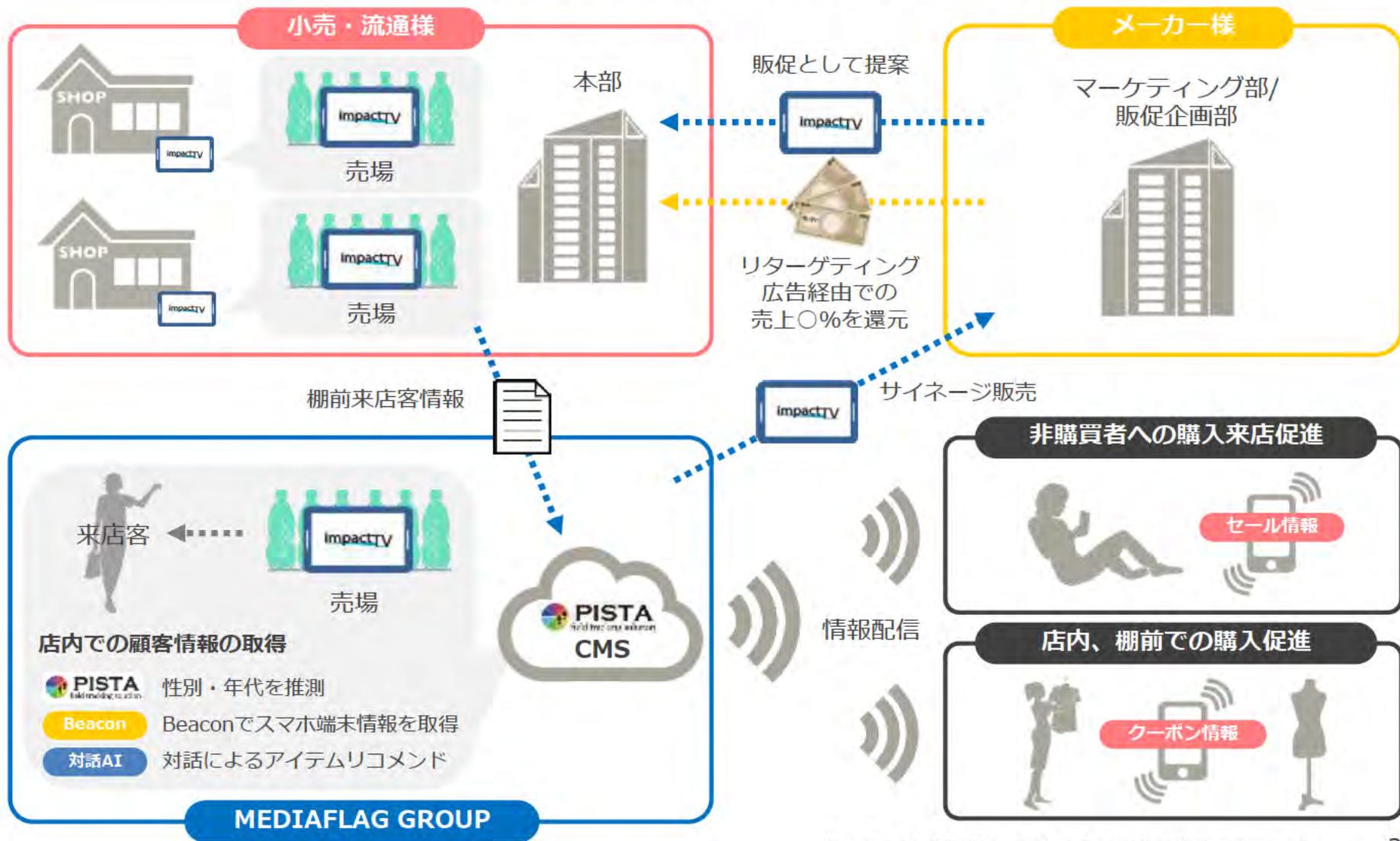
設立：2018年11月

事業内容：リカレント研修受講者を、オフィスワーク中心に短時間労働者として派遣。
働きたい主婦の就業促進、即戦力人材を企業に供給。

株主：株式会社メディアフラッグ 60%

株式会社インソース 40%

サイネージを起点としたリアル店舗とWEBを融合させた新たなサービス。
棚前来店客情報をもとに販促予算・販促内容を最適化。



国内・海外とも、事業シナジーによるクロスセル効果で
共に発展が見込める先を検討。

M&A及び事業提携強化方針

事業シナジー重視
(店頭販促関連事業)

海外進出
(アジア)

2018年度 M&A実績

『検討済：25社』『投資検討中：10社』『買収：1社』『一部譲渡：1社』

買収

株式会社札幌キャリアサポート –北海道特化の人材派遣会社–

札幌キャリアサポート

拠点 : 北海道札幌市中央区南1条西9丁目6-3
設立 : 1979年10月
事業内容 : 札幌市内を中心に人材紹介、人材派遣業をメイン事業として展開。アパレルメーカー等、店舗運営、企業向けの教育研修事業も展開。

一部株式譲渡

株式会社MPandC –スポーツビジネスの総合マネジメント企業–

MPC
and

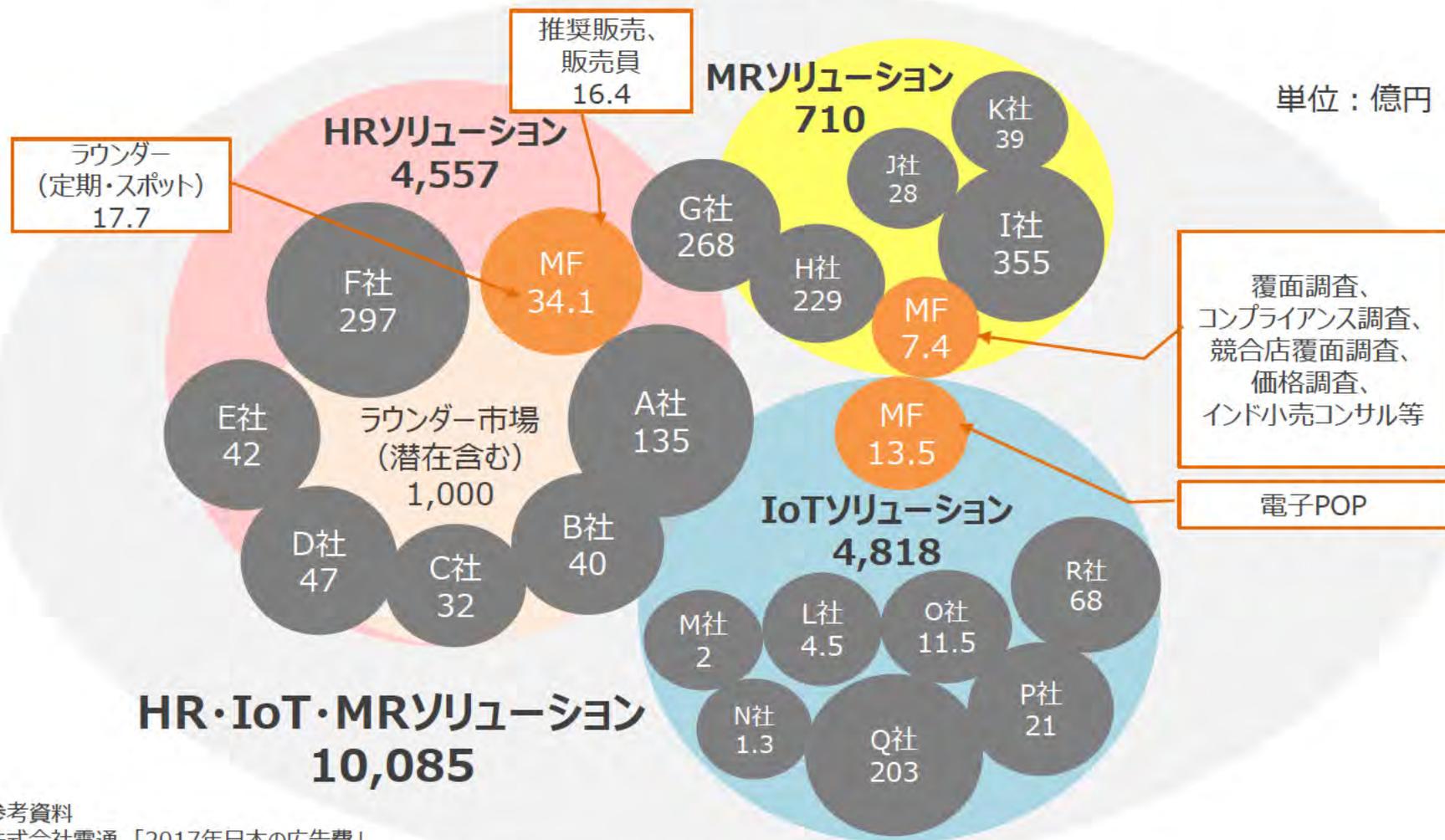
拠点 : 東京都渋谷区渋谷2-12-19 6F
設立 : 2013年10月
事業内容 : スポーツコンサルティング、スポーツスクール、スポーツ人材マネジメント、職業紹介・人材派遣、アスリートセカンドキャリアの事業等を展開。

VI. 市場環境

VI. 市場環境 - セグメント毎の推定市場規模

<既存事業の市場規模>

HR・IoT・MRソリューションの各市場を合わせて1兆円の市場規模と推定。



参考資料
 株式会社電通「2017年日本の広告費」
 日本マーケティング・リサーチ協会「経營業務実態調査」
 矢野経済研究所調べ 2017年度の営業・販売支援人材ビジネスの市場規模予測
 野村総合研究所調べ 2017年のIoT市場規模予測

VI. 市場環境 – 競合他社との比較

事業全体としての競合は不在。各ソリューションごとの競合も、大手企業は不在。
ワンストップ提案による付加価値提供で、他社を圧倒できる環境。

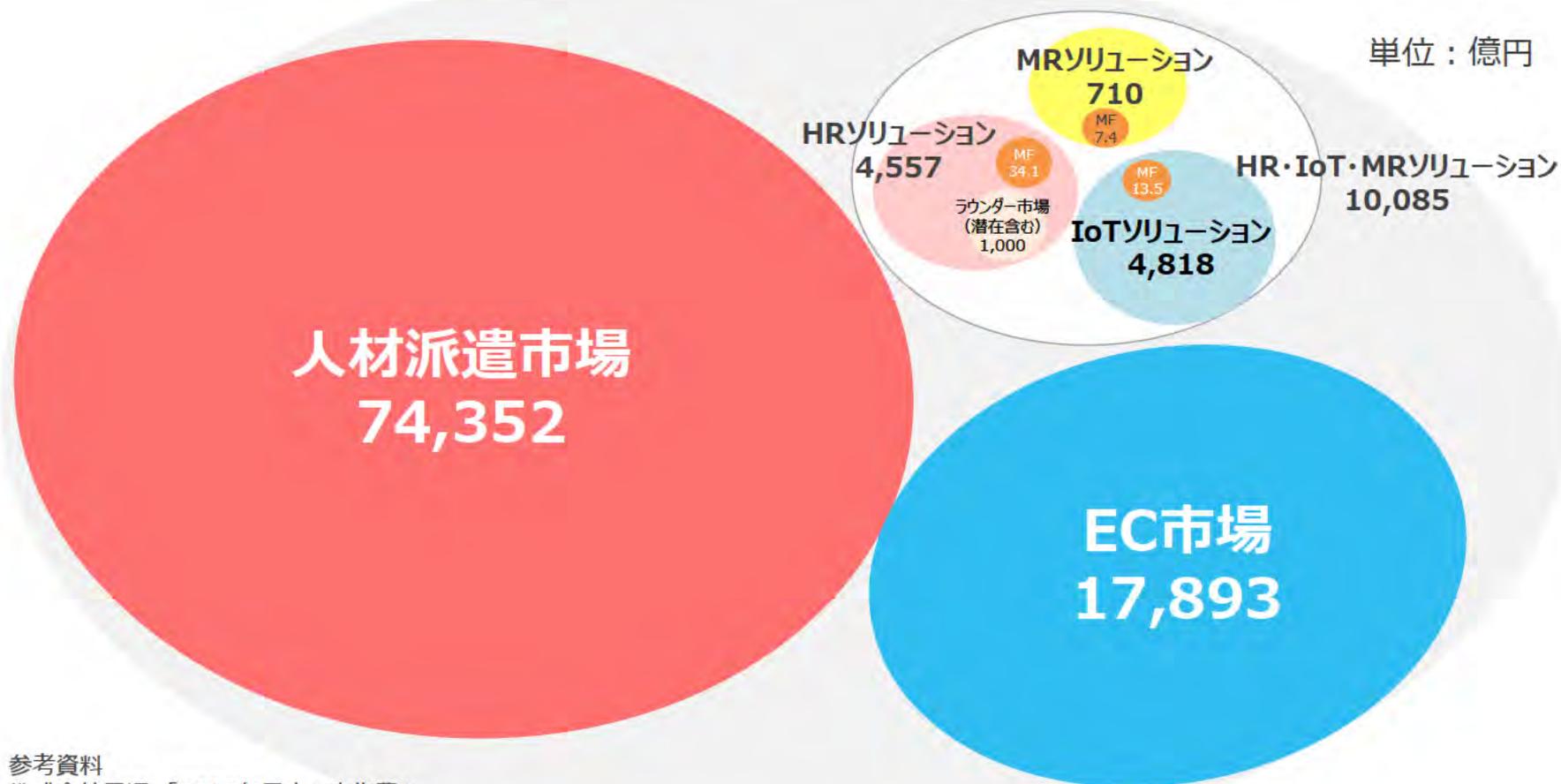
<既存事業の市場における競合>

企業名	MRソリューション			HRソリューション			IoTソリューション			
	覆面調査	店頭調査	消費者調査	ラウンダー	推奨販売	店頭販促物	デジタルサイネージ	フィールドトラッキングソリューション	店頭活動支援システム	
MEDIAFLAG GROUP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
HR系	A社			●	●	●			●	
	B社	●		●	●	●				
	C社	●	●		●	●			●	
	D社				●	●	●		●	
	E社	●	●		●	●	●		●	
	F社	●	●		●	●				
MR系	G社	●	●	●						
	H社	●	●	●						
	I社		●	●						
	J社	●		●						
	K社		●	●						
IoT系	L社						●			
	M社						●			
	N社							●		
	O社	※点線枠内の企業は、当該領域で上場しているためベンチマークとして記載						AI活用インターネットサービス		
	P社							ロボットアウトソーシング		
	Q社							小売業特化POS・MDシステム		
	R社							アドテクノロジー		

VI. 市場環境 - 店頭販促ソリューション外の推定市場規模

<新規事業を含めた市場規模>

人材派遣市場7.4兆円、EC市場1.7兆円を合わせて約10兆円の市場規模と推定。



参考資料

株式会社電通 「2017年日本の広告費」

日本マーケティング・リサーチ協会「経營業務実態調査」

矢野経済研究所調べ 2017年度の営業・販売支援人材ビジネスの市場規模予測

野村総合研究所調べ 2017年のIoT市場規模予測

経済産業省 商務情報政策局 情報経済課 「平成 29 年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」

VI. 市場環境 – 店頭販促ソリューション外の競合他社との比較

短時間派遣事業・EC事業ともに新規性の高いビジネスであり、
市場自体を創造していく動き方となる。

<人材派遣市場における競合>

企業名	特徴	スキルチェック	ビジネススキル研修	託児機能
MEDIAFLAG GROUP	リカレント教育と託児機能で差別化 短時間で働きたい求職者を短時間派遣 ※主婦に限らず	○	○	○
X社	オフィスワーク経験者の主婦を時短で派遣・紹介	△	×	×
	時短で働くハイスル自走人材を紹介・派遣	(webのみ)		
Y社	ママのための働き方を提案トレーニング制度などが充実	△ (webのみ)	△ (希望者のみ)	×
Z社	専門スキル・経験を活かしながら 短時間で働くプロフェッショナル人材の派遣・紹介	△ (webのみ)	△ (希望者のみ)	△ (シッター制度)

<EC市場における競合>

※EC市場（リアルとECの融合を促進するIoTサイネージ事業）は、新規ビジネスモデルのため、ベンチマークする競合他社は現在リサーチ中。

VII. 株主還元方針

Ⅶ. 株主還元方針 – 株主優待の継続

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。



メディアフラッグ・プレミアム優待倶楽部 に入会すると

ポイントが貯まる!

貯まったポイントは、**1,000種類**以上の優待商品と交換!

保有株式数別進呈ポイント一覧

保有株式数	初年度 進呈ポイント数	1年以上保有 進呈ポイント数
500～599 株	3,000 ポイント	3,300 ポイント
600～699 株	5,000 ポイント	5,500 ポイント
700～899 株	6,000 ポイント	6,600 ポイント
900～999 株	8,000 ポイント	8,800 ポイント
1,000～1,999 株	10,000 ポイント	11,000 ポイント
2,000～2,999 株	12,000 ポイント	13,200 ポイント
3,000～4,999 株	30,000 ポイント	33,000 ポイント
5,000 株以上	50,000 ポイント	55,000 ポイント

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



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。

2018年12月期の期末配当予想を1株当たり5円に修正。
2019年以降も引き続き配当を検討。

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期	期末	年間
前回公表予想		—	—
今回修正予想		5円00銭	5円00銭
当期実績	0円00銭		
前期実績 (2017年12月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭

Ⅷ. 商号の変更

MEDIAFLAG GROUP成長戦略の一環として
将来のホールディングス化を視野に入れ、以下に変更予定。



インパクトホールディングス株式会社
(Impact HD Inc.)

2019年3月開催予定の第15期定時株主総会において決議予定。
商号の変更予定日は2019年4月1日。

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/>