

2019年12月期 第1四半期決算説明資料

Q1は極めて順調な立ち上がり。

Q2以降はインドでのコンビニ事業がいよいよ本格化、2万店舗・売上高1兆円に向けて49%出資。

インパクトホールディングス株式会社

(旧商号：株式会社メディアフラッグ)

東証マザーズ：6067

I. ハイライト

II. 2019年12月期 第1四半期決算概要

III. ～新セグメント構想～ インド市場でのビジネスチャンス

IV. トピックスおよび株主還元方針

V. 会社概要



I. ハイライト

第1四半期過去最高売上高、最高益

- 第1四半期過去最高売上高16億円（和菓子製造販売事業セグメントの損益を除く）
- 業務拡大によるオフィス引越し・増床費用、社名変更関連費用、伸和企画事業再生費用、インド事業旅費交通費等の戦略投資コストを除く営業利益ベースで1.23億円と最高益を更新
※詳細はP6を参照

インド コンビニ事業スタート

- Coffee Day Groupとインド事業の展開に向けて株主間契約の準備（4月8日に契約締結済）
- 今後MRソリューションから切り出し、『新セグメント』として展開予定
- 2019年12月期の連結業績にどこまで影響するか、ポジティブな意味で不確定要素が多く存在するため、業績見通しは非公表
※詳細はP11～P26を参照

積極的なM&A活動

- 伸和企画PMI進行中、RJリサーチM&Aクロージング完了
- 既存の店頭販促関連事業で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
- 『インド コンビニ事業』を優先しつつ、既存事業基盤を強固にするために国内M&Aも引き続き検討
※詳細はP30、P31を参照

II. 2019年12月期 第1四半期決算概要

売上高は16億円（前年同期比+16.9%）で、第1四半期過去最高売上高。戦略投資コストを除く営業利益ベースで1.23億円（前年同期比+19.0%）と、最高益を更新し、極めて順調な立上がり。

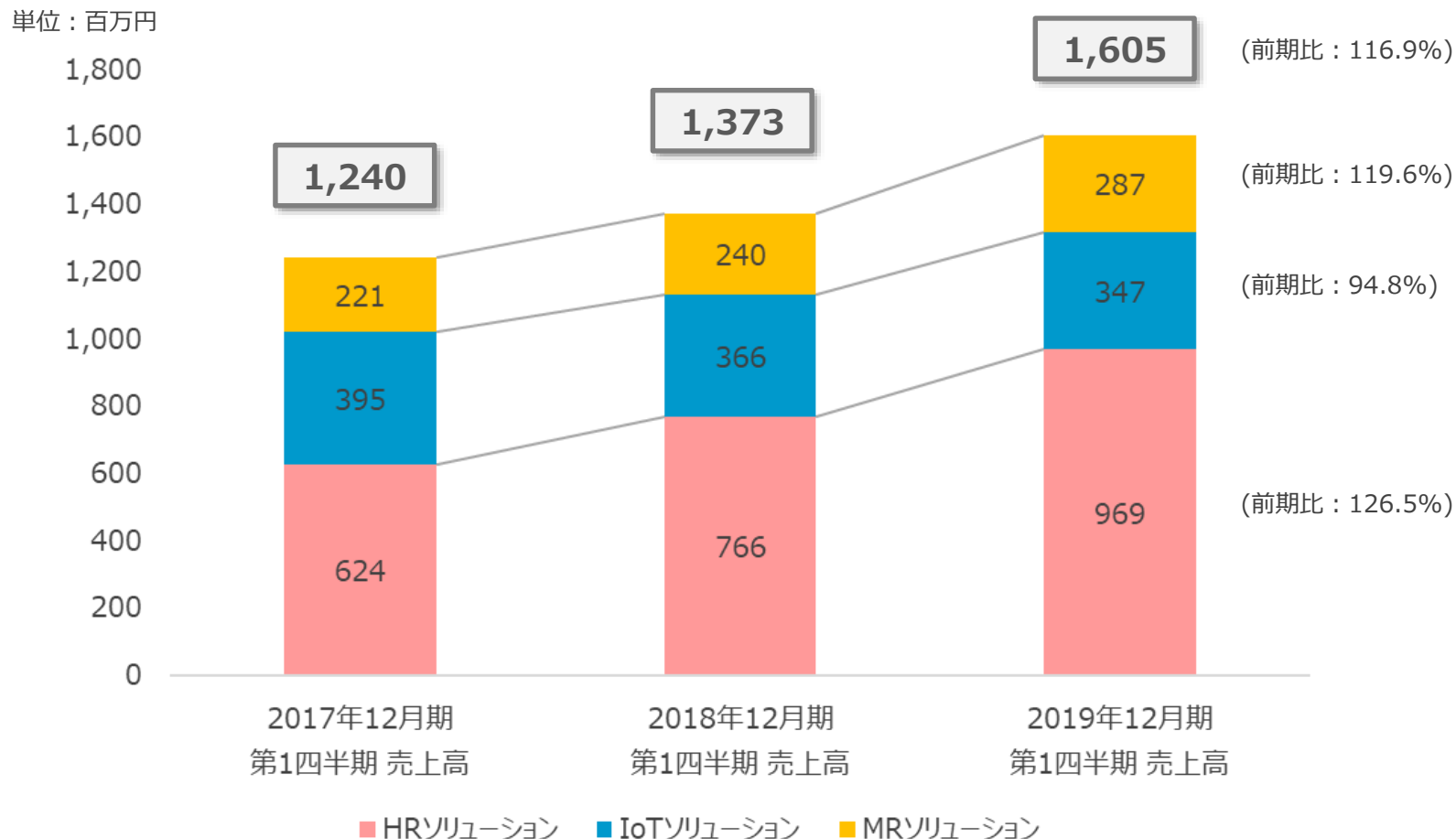
第2四半期以降も、元号変更、消費税増税、大型スポーツイベント等により、スポットでの売場メンテナンスや推奨販売等、HRソリューション事業の需要が更に高まる見込。

単位：百万円	2017年12月期 第1四半期 累計実績(※1)	2018年12月期 第1四半期 累計実績	2019年12月期 第1四半期 累計実績(※2)	前年同期比
売上高	1,240	1,373	1,605	116.9%
営業利益 (構成比)	58 (4.7%)	103 (7.5%)	123 (7.7%)	119.0%
経常利益 (構成比)	56 (4.5%)	99 (7.2%)	124 (7.7%)	124.8%
純利益 (構成比)	48 (3.9%)	31 (2.2%)	60 (3.7%)	194.5%

※1 2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および(株)十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

※2 2019年12月期 業務拡大によるオフィス引越し・増床費用、社名変更関連費用、伸和企画事業再生関連費用、インド事業の旅費交通費等の戦略投資コスト（約53百万円）は含まれておりません。

HRソリューション事業におけるラウンダー・推奨販売事業(前期比+26.5%)、MRソリューション事業におけるリサーチ&コンサル事業(前期比+19.6%)が好調に推移し、全体の売上を牽引した。

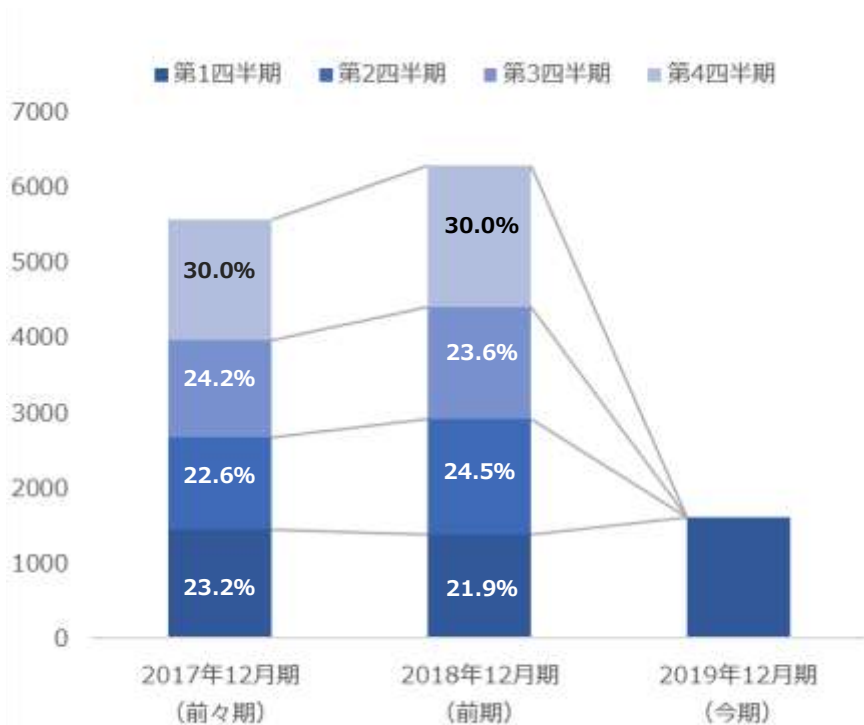


※2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および㈱十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

通期での進捗率を見ると、売上高、営業利益ともに前年同期比を上回る結果。第2四半期以降も、M&Aでグループ参画したサツキヤリ、伸和企画等のHRソリューション事業を中心に、業績改善・事業拡大フェーズを迎えるため、昨年以上のトレンドで推移する見込。

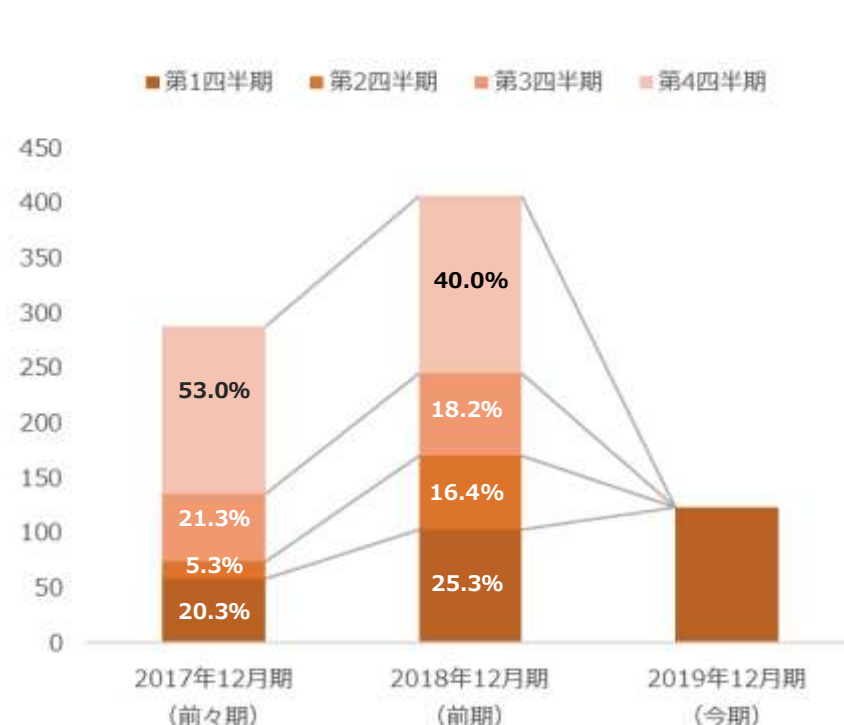
単位：百万円

【売上高】



単位：百万円

【営業利益】



※2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および(株)十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

※インド事業の新規サービスの立上がりにより、ポジティブな意味での不確定要素が多く存在するため、2019年12月期の連結業績予想は非公表。

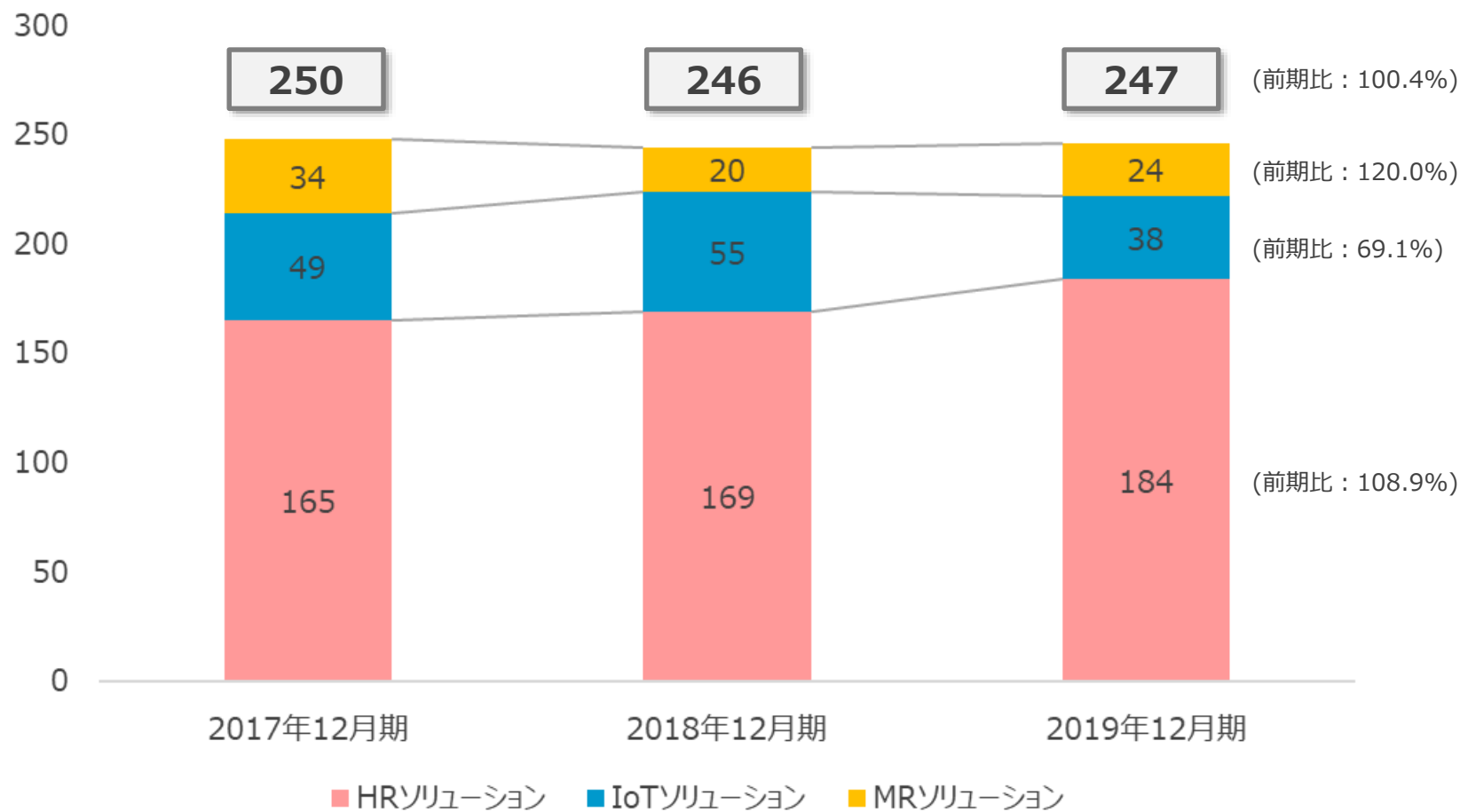
※2019年12月期 業務拡大によるオフィス引越し・増床費用、社名変更関連費用、伸和企画事業再生関連費用、インド事業の旅費交通費等の戦略投資コスト(約53百万円)は含まれておりません。

業績上昇が寄与し、純資産1,925百万円 ⇒ 1,938百万円に上昇

	2018年12月期 期末		2019年12月期 第1四半期末		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
流動資産	3,191	88.2%	4,434	89.4%	1,243
固定資産	426	11.8%	523	10.6%	97
資産合計	3,617	100.0%	4,957	100.0%	1,340
流動負債	1,064	29.4%	1,298	26.2%	234
固定負債	627	17.3%	1,720	34.7%	1,093
負債合計	1,692	46.8%	3,019	60.9%	1,327
純資産合計	1,925	53.2%	1,938	39.1%	13
負債・純資産合計	3,617	100.0%	4,957	100.0%	1,340

第1四半期の稼働件数トータルでは前年同期比100.4%
セグメント別に見ると、HRソリューション（特に推奨販売）の稼働件数が堅調に推移

単位：千件



～ 新セグメント構想 ～

Ⅲ. インド市場でのビジネスチャンス

■ 創業者



・V.G. シッダールタ
(58歳)

- ・総資産1.2ビリオンドル(1360億円)
-Forbes 2015-
- ・コーヒープランテーション経営の家庭に生まれる
- ・マンガロール大学経済修士号
- ・投資銀行勤務を経て、独立し資産を築く
- ・1993年よりコーヒービジネスに携わる
- ・1996年 Café Coffee Dayを創業
- ・カフェ事業拡大と事業の多角化を行う

コーヒー事業を中心としたコングロマリットを創業

■ Café Coffee Day



■ 主要事業の状況

Coffee Day Enterprise ※BSE/
NSE
上場
持株会社

・インド最大のコーヒーチェーン (約2,700店舗)
・時価総額：780百万USD (858億円)
(2018年11月30日)

Coffee Day Global
(コーヒー事業)

Sical Logistics ※BSE/
NSE
上場
(物流事業)

・コールドチェーン対応の物流業
・時価総額：130百万USD
(143億円)
(2018年11月30日)
・Tanglin Dev. 52.8%所有

Mindtree ※BSE/
NSE
上場
(IT業)

・時価総額：
1,950 百万USD
(2145億円)
(2018年11月30日)
・約20.4%の株式を
オーナーとCCDが所有

Way2Wealth
(ノンバンク金融業)

・インド30都市に600
の支店を展開

Tanglin Development
(不動産業)

・IT企業集積ビルなど
の不動産事業を展開

Coffee Day Resort
(不動産業)

『小売業の活性化』



Impact HD

- ・日本のコンビニ運営ノウハウ
- ・インドのコンビニコンサルの経験
- ・コンビニに特化した専門部隊
- ・小売業全般の知見



『インド小売店の近代化を目指す』

COFFEE
Day

- ・インドのストロングブランド
- ・インド国内に数千店規模のチェーン展開
- ・インドのマーケットを熟知している
- ・コンビニ事業に必要なビジネスインフラを保有

コンビニ事業成功のために、ビジネスパートナーとして不可欠な3大要素



高品質な食品工場



安定した物流網



ITノウハウ（レジ決済等）



これに

当社が持つ豊富なオペレーションノウハウを付加することで
インドNo.1の次世代型コンビニエンスストアチェーンが誕生

インドの『小型マルチリテール』は、リテールテックを中心とした新しい業態
コンビニテックを駆使し、世界最大の次世代型コンビニエンスストアチェーンの構築を目指す

コンビニテックを活用した施策



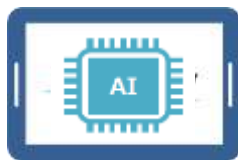
アプリによる事前注文
買い物時間の短縮



デリバリー
いつでもどこでも商品提供



スマート決済/セルフレジ
顧客によりよい買物環境を提供



対話型AI搭載IoTサイネージ
声掛け、商品案内、キャンペーン誘導



ビーコン
再来店・再購入促進



無人店舗
業務の効率化

様々なテクノロジーを組み合わせた新しい業態

中国での展開例（ラッキンコーヒー）



■ 創業わずか1年で最大手スターバックスの脅威に

- ・2018年1月、北京に1号店を開店。
わずか1年で中国22都市2,000店舗以上を展開。
中国で3,600店展開のスターバックスに次ぐ規模。
- ・2019年は、2,500店の出店計画とIPOを準備。
4時間に1店を開店する驚異的なスピード。

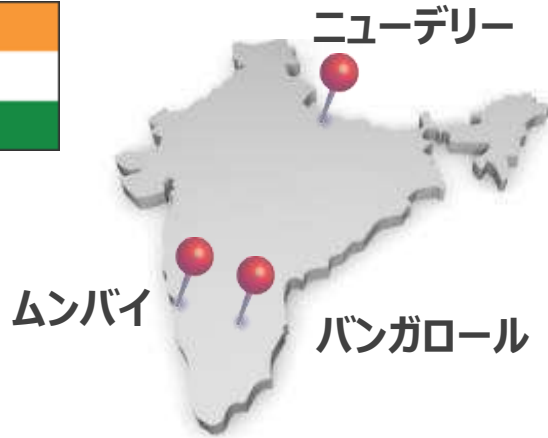
■ リテールテックの活用で待たせないカフェを実現

- ・アプリによる事前注文により待ち時間無しで購入可能。
- ・デリバリーサービスにより、いつでもどこでも商品提供。
- ・作業効率と顧客体験を同時に高めることで低コストを可能にし、スタバより高品質で低価格を実現した。

ITの活用により、一気にチェーン規模を拡大

アジア有数の都市を複数抱え、人口は約13.5億人
2025年頃には中国の人口を抜き、2050年には約16.5億人になる見込
経済発展の土台が整っており、成長が見込める潜在的な市場

国家概要



国名	インド共和国
設立	1947年、英国領より独立
面積	328万7,469平方キロメートル
人口	13.5億人
名目GDP	2兆5,974億ドル (2017年：世銀資料)
1人あたりGDP	1,939ドル (2017年：世銀資料)
GDP成長率	6.7% (2017年度：インド政府資料)

主な都市

■ニューデリー (インド最大の都市)

- ・人口約1,700万人
- ・首都機能がおかれるデリー近郊日系企業進出数は900以上

■ムンバイ (デリーと並ぶインドの大都市)

- ・人口約1,200万人
- ・金融都市として知られている

■バンガロール (インドのシリコンバレー)

- ・インド第3位の人口
- ・IT企業が集積している
- ・日系では、コマツ、ファナック、三洋電機、日清食品、自動車部品メーカーなどの拠点が立地

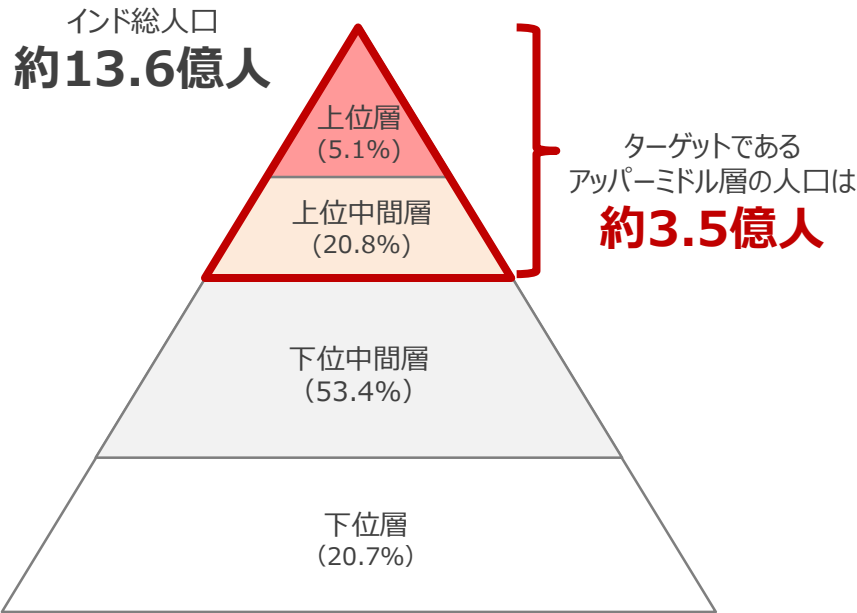
※出所

外務省HP：<https://www.mofa.go.jp/mofaj/area/india/data.html>

日本と世界の統計データ：https://toukeidata.com/country/india_jinkou.html

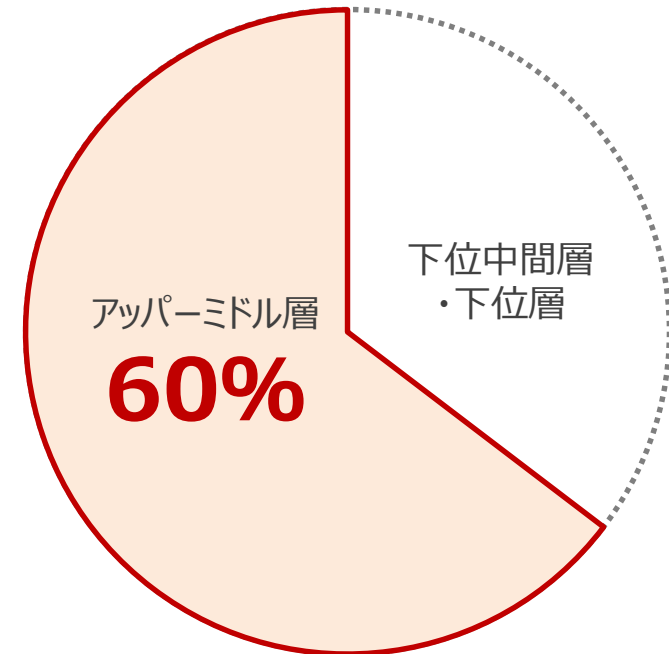
都市圏に集中している約3.5億人の『アッパーミドル層』をターゲットに 次世代型コンビニエンスストアをドミナント展開

インドにおける所得階層（2020年想定値）



※ アッパーミドル層の世帯可処分所得は235~550万円程度を想定

都市圏における所得別の分布



※出所

インドマクロ経済概要（経済産業省）：https://www.mof.go.jp/pri/research/conference/zk099/zk099_01.pdf

Livemint.com：<https://www.livemint.com/Politics/AvHvyHVJJIhR0Q629wkPS5M/Indias-richest-20-account-for-45-of-income.html>



アッパーミドル層の人口
約3.5億人



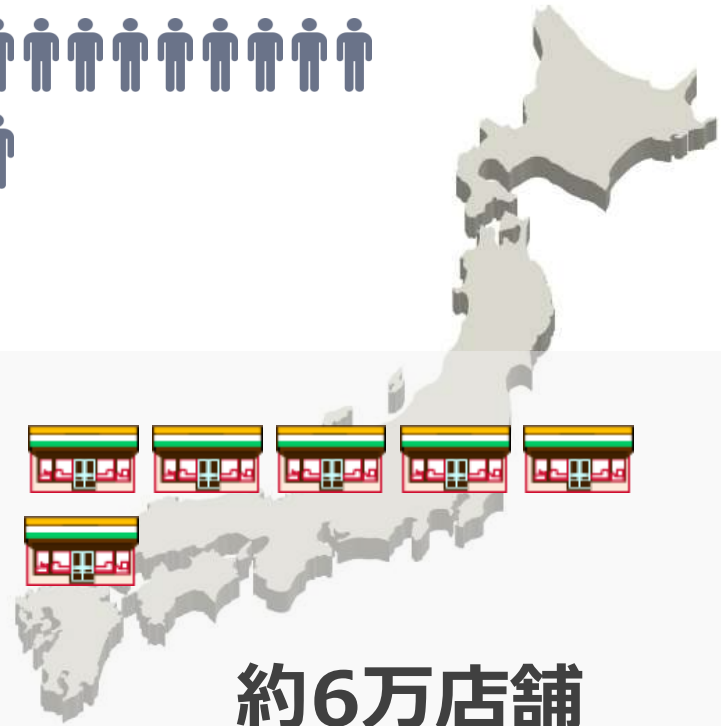
潜在マーケット



約20万店舗



日本の人口
約1.2億人



約6万店舗

約3倍の潜在マーケット

2050年には米国を抜き、中国に次ぐ、世界第2位の経済大国となる見込 今後世界経済を牽引する国になる可能性を秘めている

単位：10億円

2014年		2035年		2050年	
中国	1,939,520	中国	3,972,320	中国	6,718,690
米国	1,915,760	米国	2,799,610	インド	4,642,550
インド	800,470	インド	1,885,180	米国	4,552,240
日本	526,680	日本	660,660	インドネシア	1,343,100
ドイツ	398,310	インドネシア	603,460	ブラジル	1,008,040
ロシア	391,490	ブラジル	549,560	メキシコ	881,540
ブラジル	338,030	ロシア	533,940	日本	870,540

※予測GDPの世界順位（PPPベース、2014年基準の恒常米ドルベース） 1ドル=110円で算出

※出所

2014年 IMF「World Economic Outlook」データベース（2014年10月）

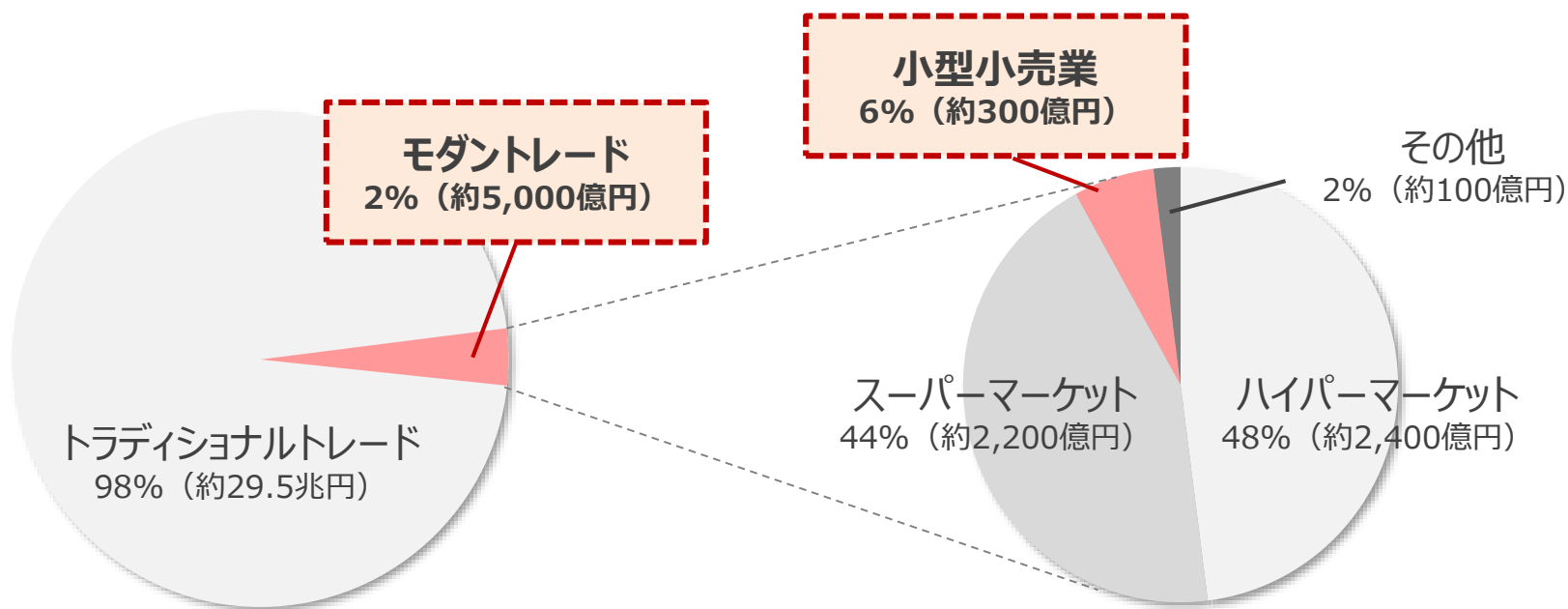
2030年・2050年 PwCの予測より抜粋し、編集：<https://www.pwc.com/jp/ja/press-room/world-in-2050-150227.html>

国内小売業の保護政策により、食品小売市場の9割が伝統的な「キラナ」という小型店舗 インドにおいて、コンビニエンスストア業態は未だ黎明期

インド食品小売市場（約30兆円）

※小売市場全体（約47兆円）の63.9%

モダントレード市場（約5,000億円）



小型小売業はインド食品小売市場のわずか「0.1%」と、今後の成長余地は大きい

※伝統的トレードとは、経営層が夫婦や家族で構成されているパパママストアのような小売業態のことを指します。

※モダントレードとは、スーパーマーケットやハイパーマーケット等の近代的小売業態のことを指します。

※出所 大和総研 平成26年度 商取引適正化・製品安全に係る事業（アジア小売市場の実態調査）より作成

次世代型コンビニエンスストア業態は、新しい顧客を創造し、
インドモダントレードにおいて、マーケットリーダーになる可能性のある業態

既存の小売業態

キラナ



■ キラナの特徴

- ・ 全土に推定1,400万店舗存在する
- ・ 昔ながらのアナログな経営体制
- ・ 廃業も多い
- ・ IT化に課題が残る

■ キラナの客層/品揃え

- ・ 所得階層は低い
- ・ つけ払いも行われる
- ・ 客単価は低い
- ・ 基本的には国内品
- ・ 品揃えはマンネリ化している

キラナは今後の時代変化についていけない業態

ミニスーパー

【特徴】

- ・ お客様から遠い
- ・ 衣料品/ファストフードがない
- ・ 敷地確保が難しい

スーパーマーケット

【特徴】

- ・ 生鮮品が豊富
- ・ 生活用品も品揃え
- ・ SKU/在庫が豊富

ハイパーマーケット

【特徴】

- ・ 生鮮品も品揃え
- ・ 衣料品も品揃え
- ・ SKU/在庫が多い

リライアンスグループ

Reliance Brands Limitedは、
無印良品と合併会社設立

フューチャーグループ

7-Eleven, Inc.は、
Future Retail Ltd.の子会社と
マスターフランチャイズ契約を締結

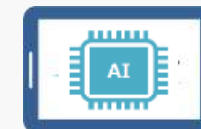
新たな小売業態

コンビニテック

事前決済



IoTの活用



ECとの連携



デリバリー

現在インドでこのような業態の
展開はほとんど見られない

FDI規制の緩和はあったが、インドでマルチリテール展開した企業はほとんどない コンビニ事業はマルチリテールの新たな歴史を作るチャレンジ

業態	規制事項	インド進出企業
シングルリテール	<p>100%までの直接投資は自動認可される。 ただし、インド国内でも同一リテールで販売されており、かつ51%以上の出資の場合には30%はインド国内の中小事業者などから調達必要がある。</p> <p>上記条件についても、様々な条件はあるものの、2018年1月に規制が緩和されており、単一リテールの進出のハードルは下がってきている。</p>	<p>無印良品</p> <p>・</p> <p>ユニクロ*など</p> <p>*ユニクロは2019年秋に進出予定</p>
マルチリテール	<p>2012年9月 マルチリテールに関する、外資出資制限の緩和。政府の事前承認があれば、マルチリテールへの上限49%の直接出資が認められる。 ただし、下記の条件を満たさなければならない（条件の一部を記載）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外からの投資は1億米ドル以上 ・ 複数リテール業を認めた州のみでの展開に限られる ・ 店舗の場所にも制限あり <p>⇒マルチリテールに関しては依然として規制が強く残っており、 上記条件を満たし、進出した企業は世界でもほとんどない</p>	<p>アマゾン</p>

※FDIとは、Foreign Direct Investmentの略語。経営参加を目的として株式を購入したり、現地の既存企業を買収したり、新たに工場を建設したりする投資（直接投資）のことを指します。

キヨスク業態を中心に新店を推進

	キヨスク業態	プレミアム業態
		
面積	30㎡	100㎡
SKU数	400	1,500~2,000
バックルーム	あり	あり
免許	タバコ/24H	お酒/タバコ/24H
従業員	4人	8人
店舗概要	<p>カウンターフード、インポート商品を手軽に買える地域密着型店舗。商品構成は標準店舗の販売構成の高い商品を中心に品揃え。</p>	<p>コンビニの基本フォーマットである100㎡前後の面積で1,500~2,000アイテムの品揃え。アッパーミドル層をターゲットとしたおしゃれな内装に加え、買いまわりの良い導線設計。カウンターフード、加工食品、インポート商品、関連販売を誘因する施策等も実施。</p>

※店舗デザインイメージは、資料作成時点でのイメージとなります。

※予告なしに変更され、情報が変更になる可能性もありますので、予めご了承ください。



店舗外観



レジカウンター①



レジカウンター②



店舗内観①



店舗内観②



店舗内観③

※店舗デザインイメージは、資料作成時点でのイメージとなります。
※予告なしに変更され、情報が変更になる可能性もありますので、予めご了承ください。



店舗外観



レジカウンター①



レジカウンター②



店舗内観①



店舗内観②



店舗内観③

※店舗デザインイメージは、資料作成時点でのイメージとなります。
※予告なしに変更され、情報が変更になる可能性もありますので、予めご了承ください。

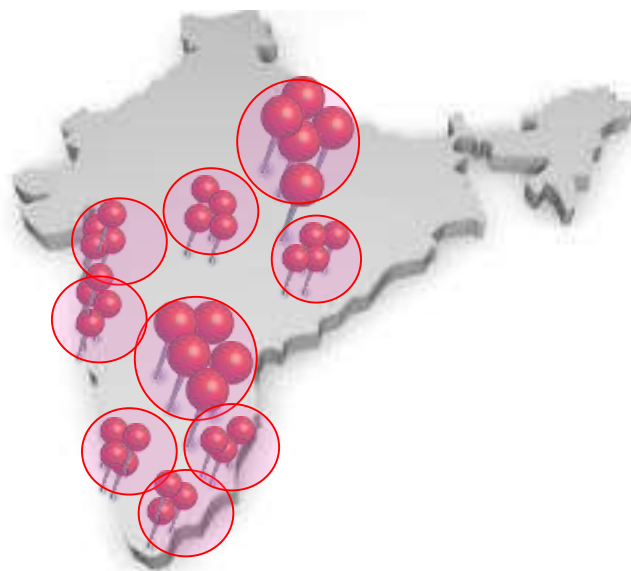
事業開始からの2年間はドミナント出店による展開地域での認知度向上を推進
各地域でコンビニ運営のインフラを整備し、インド全土での事業展開の足がかりにする

1年目



大都市で中心にドミナント出店を開始
まずは物流網等のインフラ整備を実施

2年目以降



大都市ではさらにドミナント出店を強化
小・中都市においても出店を開始

※ドミナント出店とは、1地域における高密度出店のことを指します。

「セブン-イレブン・ジャパン」出身者を中心としたトップクラスのコンサルタントが在籍
2014年より約4年間、インドのコンビニチェーンの現地化に取り組み、成果を上げてきた

当社 代表取締役社長



福井 康夫

1991年～1995年、株式会社三和銀行在籍。

1995年～2001年、株式会社セブン-イレブン・ジャパン在籍。流通業実績の場の店舗研修として、約1年間店長を経験後、約3年間SVとして、延べ約50店舗を担当。その後、情報システム本部システム企画部へ配属。第5次情報システムにおける店舗システムの活用推進、イーコマース新会社プロジェクトを担当。

2001年～2003年、株式会社セブンドリーム・ドットコム在籍。

2004年、当社を設立。現在も、各CVSチェーン本部へのコンサルティングを推進。

当社 取締役



村松 篤

1998年、株式会社セブン-イレブン・ジャパン入社。情報システム本部にて、第5次情報システムのPOS情報分析システムの開発に従事。

2000年、セブンドリーム・ドットコムにて新規事業の企画立案と開発推進を担当。

2010年、フューチャーアーキテクトへ入社。大手CVS、大手食品スーパーのコンサルティングに従事。

2014年、当社へ参画。アジア事業責任者として、各プロジェクトを推進中。

他コンサルタント

阿部 牧人

(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン)

友行 耕平

(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン)

井口 康孝

(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン)

向本 正志

(前職：株式会社オートバックスセブン)

他リテール出身社員多数

IV. トピックスおよび株主還元方針

～ 店頭にインパクトを ～

『売場を元気に、日本を元気に、そして世界を元気に！』



インパクトホールディングス株式会社

(旧商号：株式会社メディアフラッグ)

『旗(フラッグ)』をモチーフにデザインしたシンボルマークは、店頭販促領域での旗ぶりになるという意味を含めて命名されたメディアフラッグの『旗(フラッグ)』を継承し、その旗から未来へ羽ばたき、駆け抜けて成長していく姿を示しています。

コーポレートカラーは、現在のメディアフラッグのコーポレートカラーを継承し、太陽や火の熱く活発なイメージで、エネルギーを感じさせるアクティブなカラーであるレッドを採用しています。

～ 奉仕の精神 ～

『人との繋がりを大切に、生き生きする場を創造』



株式会社サツキャリ

(旧商号：株式会社札幌キャリアサポート)

北海道をモチーフにデザインしたシンボルマークは、札幌キャリアサポートの『S』を継承し、創業60年余りの実績、発展の姿を示しています。

コーポレートカラーは、女性が生き生きと働ける柔らかいイメージを感じさせる落ち着いたカラーであるブルーを採用しています。

グループ各社業務拡大に伴い、オフィス移転および増床 また社名変更に伴い、内装工事も実施



(株)インパクトホールディングス 社名変更に伴う内装工事 (3月31日)



(株)サツヤリ 札幌オフィス移転 (2月26日)
北海道札幌市中央区南1条西1丁目8-2 高桑ビル8階



(株)cabic 京都オフィス増床 (2月25日)



(株)MEDIAFLAG沖縄 那覇オフィス移転 (3月18日)
沖縄県浦添市内間3丁目3-21 コルサジュール 201

1967年の創業より「お客様のニーズを第一」に考えた的確なソリューションをご提供

<会社概要>

株式会社RJCリサーチ - 50年の信頼と実績のマーケティング・リサーチ事業 -



代表者 : 守住 邦明
 拠点 : 東京都新宿区西新宿7-23-1 TSビル2F
 設立 : 1967年 (2017年12月 分社化により新会社として設立)
 事業内容 : 市場調査、世論調査、社会調査の企画設計、実施、集計分析、報告書作成、
 リサーチ・コンサルティング (最適な企画設計・分析手法のご提案)、
 各種統計資料、一般資料の収集と分析



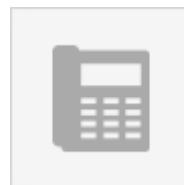
50年近いリサーチのノウハウを活かし、どのような案件に対しても、
 最適の調査手法・最良のデータを提供し、解決に導きます。



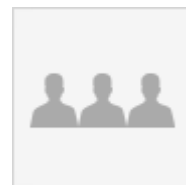
MROC



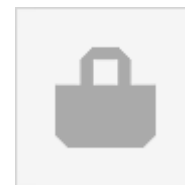
訪問調査



電話調査



グループインタビュー



覆面調査



来場調査



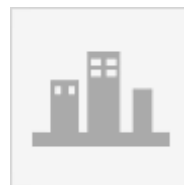
行動観察調査



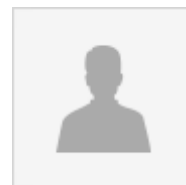
インターネット調査



郵送調査



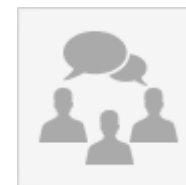
会場調査



デプスインタビュー



ホームユーステスト



有識者会議

株主様専用「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。

優待商品ラインナップ（商品一例）



65,000ポイント
 <Vitamix>
 ブレンダー-E310 レッド



30,000ポイント
 米沢牛 サーロインステーキ
 180g×5枚



20,000ポイント
 魚沼産コシヒカリ
 10kg×2袋



20,000ポイント
 <東京・日本橋古樹軒>
 ふかひれ姿煮 ふかひれ
 150g×2枚



8,000ポイント
 浜松・浜名湖うなぎ蒲焼
 2人前 (110g×2枚)



6,500ポイント
 [麦焼酎・40度]
 乙40°百年の孤独 麦 720ml

プレミアム優待倶楽部 運営企業

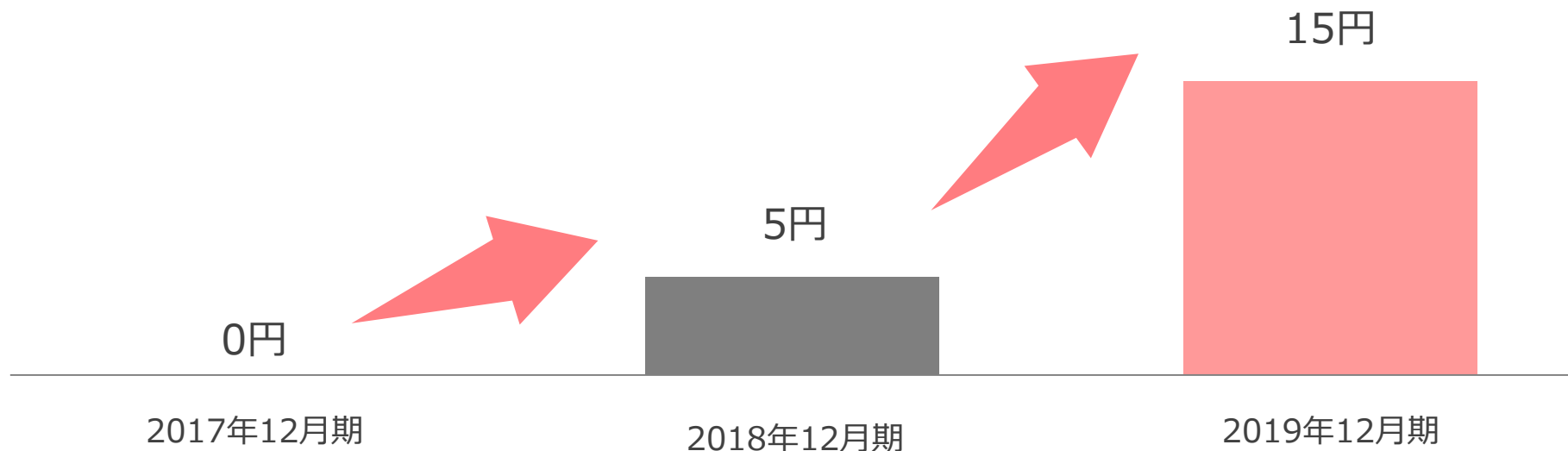
株式会社ウィルズ(2004年10月設立)
 代表取締役社長CEO 杉本光生

【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**2,000点以上**の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

2019年12月期は収益増を見込み、1株当たり5円 ⇒ 15円の配当を検討。
(中間配当7.5円、期末配当7.5円)



	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
2017年12月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2018年12月期	—	0.00	—	5.00	5.00
2019年12月期(予想)	—	7.50	—	7.50	15.00

V. 会社概要

インパクトホールディングス株式会社 ※2012年 東証マザーズ上場

(旧商号：株式会社メディアフラッグ)

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 ※2018年12月末時点

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）

従業員：768名（うち正社員 245名）※2018年12月末時点

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

グループ会社：株式会社impactTV
cabic株式会社
O&H株式会社
株式会社MEDIAFLAG沖縄
梅地亜福（上海）管理咨询有限公
株式会社INSTORE LABO
株式会社サツキヤリ
株式会社ダブルワークマネジメント
株式会社伸和企画
株式会社RJCリサーチ

関連会社：株式会社MPandC
FPC株式会社

主要株主：福井康夫／その他役員従業員
株式会社レグス
株式会社博報堂DYH
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL
共同印刷株式会社
CREDIT SUISSE AG（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を経験。

- 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店舗を担当。
その後、情報システム本部システム企画部へ配属。
Eコマース新会社PJT（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

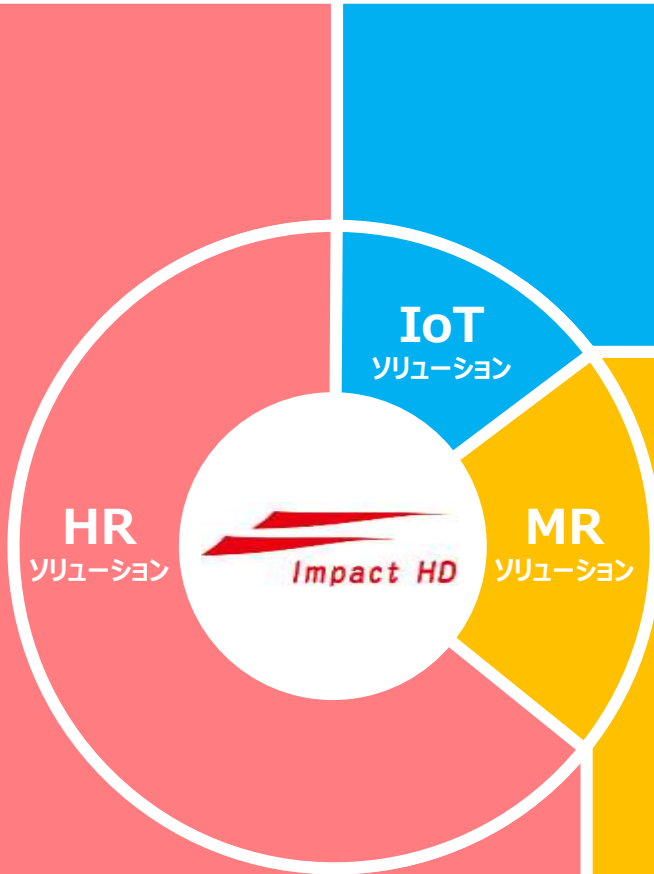
- 2019年4月 インパクトホールディングス株式会社へ商号変更

取締役 / 執行役員

- | | |
|------------------------------------|---|
| 代表取締役副社長 寒河江 清人
(前職：株式会社ダイクマ) | 取締役 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) |
| 取締役 石田 国広
(当社創業メンバー) | 執行役員 守住 邦明
(前職：フューチャー-アーキテクト株式会社) |
| 取締役 村松 篤
(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン) | 執行役員 野口 将和
(前職：映像関連会社) |
| 取締役 岡野 泰也
(cabic株式会社 創業者) | 執行役員 川上 友
(当社新卒1期生) |
| 取締役 川村 雄二
(前職：株式会社ゴールドウィン) | 執行役員 高本 啓二郎
(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン) |

『売場を元気に、日本を元気に、そして世界を元気に！』

消費財メーカー、流通店舗（小売・飲食・サービス）、代理店などに向けた店頭販促ソリューションを展開



Impact HD
セールス&プロモーション事業




cobic
SP人材派遣事業



株式会社 サツキヤリ
SAATCHI CARSEN SUPPORT
SP人材派遣事業



INSTORE LABO
メーカーコストシェア型
販促ツール製作・ラウンド事業



株式会社 伸和企画
SP企画立案、デザイン、
製作、運用、物流事業



DOUBLE WORK Management
短時間人材派遣事業

短時間
ワンクワンク



MEDIAFLAG 沖縄
リゾートバイトマッチング事業
BPO事業

リゾートチャンネル



impactTV
デジタルサイネージ事業



Impact HD
ASPサービス事業

MarketMaker



Impact HD
リサーチ&コンサル事業
アジア事業、投資事業



O&H株式会社
経営コンサルティング事業
経営人材の紹介・派遣事業



MEDIAFLAG SHANGHAI
リテールコンサルティング事業



RJC research
マーケティングリサーチ事業



課題やニーズに合わせて最適なフィールドサービスを提供
 販促企画立案～店頭実現までワンストップでサポート

8つの店頭売上最大化メニュー ※導入企業（実績一部）

HR

ラウンダー（店舗巡回）



HR

推奨販売（マネキン）



IoT

デジタルサイネージ



MR

サービス診断（覆面調査）



HR

店舗運営



HR

販売員派遣



HR

ノベルティ製作



HR

POP什器製作



店頭支援メニュー

- ・ 改装応援
- ・ 営業代行
- ・ VMD
- ・ 品出し
- ・ ポップアップストア運営
- ・ キャンペーン事務局
- ・ ロジスティクス
- ・ バックオフィスサポート

リサーチメニュー

- ・ コンプライアンス調査
- ・ 店頭出口調査
- ・ インターネット調査
- ・ 電話調査
- ・ ホームユーステスト
- ・ 郵送調査
- ・ 会場調査
- ・ インバウンド調査
- ・ グループインタビュー
- ・ デプスインタビュー
- ・ 営業戦略コンサル
- ・ 調査報告会

※2018年実績

取引社数
(グループ全体)

1,500
社

年間
フィールド業務

107
万件

累積店舗
データベース

527
万DB

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

ラウンダー 57万件

推奨販売 20万件

サイネージ 19万件

覆面調査 11万件

巡回 362万件

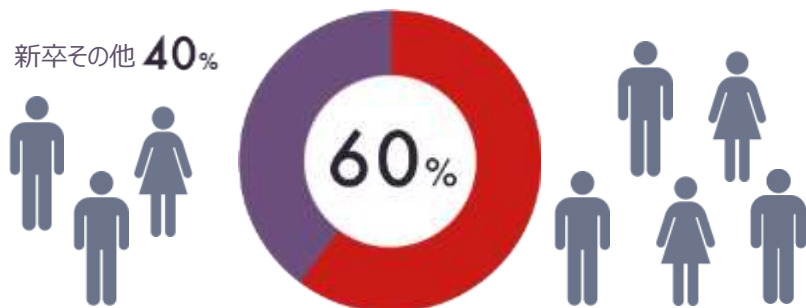
調査 91万件

サイネージ 74万件

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

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



流通小売・飲食出身者 業界一覧

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

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

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

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

北海道から沖縄まで網羅した
28万人の人材ネットワークから適正人材を選出

全国28万人のメディアクルー

フラッグクルー制度

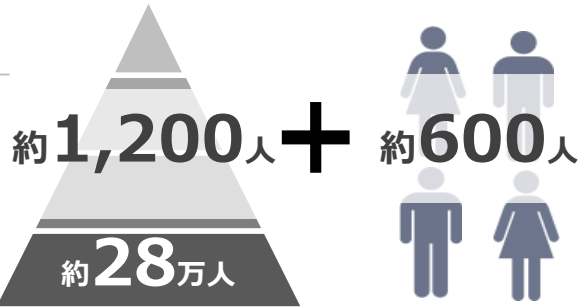
雇用クルー

Gold 約70名

Silver 約130名

Bronze 約1,000名

normal



稼働率の高い『店頭スペシャリスト人材』を
全国に1,800名保有

メディアクルーとの契約形態

他社：モニター

- ・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

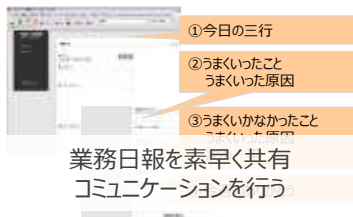
- ・支払い 現金
- ・登録 アドレス、電話番号、住所
- ・機密保持契約 有り
- ・レポート 検収終了までが業務



業務クオリティへの意識を高めるため
100%業務委託契約を締結

メディアクルーの帰属意識を高めるための仕組み

①日報システム



- ①今日の三行
- ②うまくいったこと
うまくいった原因
- ③うまくいかなかったこと
できなかった原因

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

④SV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
 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

リクルート管理

人材くん



Assign Maker



- 主な機能 -

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

独自開発した
リクルート管理システム

レポート管理



- 主な機能 -

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

ITを活用してリアルタイムに
店頭を可視化

サイネージ管理



PISTA CMS



コンテンツ配信・管理



- 主な機能 -

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

オンラインによる一元管理
シンプルかつローコストで提供

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、そして世界を元気に！』



お問い合わせ インパクトホールディングス株式会社（旧商号：株式会社メディアフラッグ）

TEL : 03-5464-8321 FAX : 03-5464-8322 e-mail : ir@impact-h.co.jp

コーポレートサイト : <https://impact-h.co.jp/> サービスサイト : <https://impact-h.jp/>