



2019年12月期 第2四半期決算説明資料

インド・コンビニ事業がいよいよスタート。8月2日の1号店プレオープンを皮切りにインドの景色を変える！

インパクトホールディングス株式会社

東証マザーズ：6067

HR ソリューション



セールス&プロモーション事業



SP人材派遣事業



SP人材派遣事業



リゾートバイトマッチング事業



短時間人材派遣事業



SP企画立案、デザイン、
製作、運用、物流事業



メーカーコストシェア型
販促ツール製作・ラウンド事業

MR ソリューション



リサーチ&コンサル事業
アジア事業、投資事業



経営コンサルティング事業
経営人材の紹介・派遣事業



リテールコンサルティング事業

IoT ソリューション



デジタルサイネージ事業

持分法
適用会社



Coffee Day Consultancy
Services Private Limited
(CDCSPL社)



1. ハイライト
2. 第2四半期決算概要
3. 各セグメント事業進捗
4. インド・コンビニ事業直近の動きと計画について
5. 株主還元方針・トピックス
6. 会社概要

ハイライト

1. インド・コンビニ事業 本格始動 ※ 詳細は P 21～37を参照

- ✓ ブランド名は、プレミアム業態『Coffee Day essentials』、キオスク業態『Coffee Day essentials 2Go』に決定
- ✓ 8月2日に1号店・MADHAVAN PARK店がプレオープン、8月20日にグランドオープン予定
- ✓ 合併会社CDCSPL社は、持分法適用会社として業績取込開始

2. 国内既存事業は引き続き好調 ※ 詳細は P 6～12を参照

- ✓ 第2四半期累計過去最高売上高34.28億円（和菓子製造販売事業セグメントの損益を除く）
- ✓ (株)RJCLリサーチのM&A関連費用、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、インド・コンビニ事業の旅費交通費等の戦略投資コスト（約70百万円）を除く営業利益ベースで1.75億円

3. 第三者割当増資で約10億円の資金調達 ※ 詳細は P 42を参照

- ✓ インド・コンビニ事業の合併会社の株式引受に充当するための資金として第三者割当増資を実施
- ✓ 割当先は、松本智氏の資産管理会社である『KAPURI SINGAPORE PTE. LTD.』

4. 過去最高額の間配当を実施 ※ 詳細は P 39を参照

- ✓ 当初の予定通り、1株当たり7.5円の間配当を実施
- ✓ 通期で1株当たり計15円（中間配当7.5円、期末配当7.5円）の配当を実施予定

第2四半期決算概要

売上高は34.28億円（前年同期比+17.7%）で、第2四半期累計過去最高売上高。戦略投資コスト ※2 を除く営業利益ベースで1.75億円（前年同期比+2.8%）。

下半期は、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通し。

単位：百万円	2017年12月期 第2四半期 累計実績(※1)	2018年12月期 第2四半期 累計実績	2019年12月期 第2四半期 累計実績(※2、※3)	前年同期比
売上高	2,451	2,913	3,428	117.7%
営業利益 (構成比)	74 (3.0%)	170 (5.8%)	175 (5.1%)	102.8%
経常利益 (構成比)	66 (2.6%)	165 (5.7%)	112 (3.3%)	67.8%
純利益 (構成比)	48 (1.9%)	103 (3.5%)	53 (1.5%)	51.5%

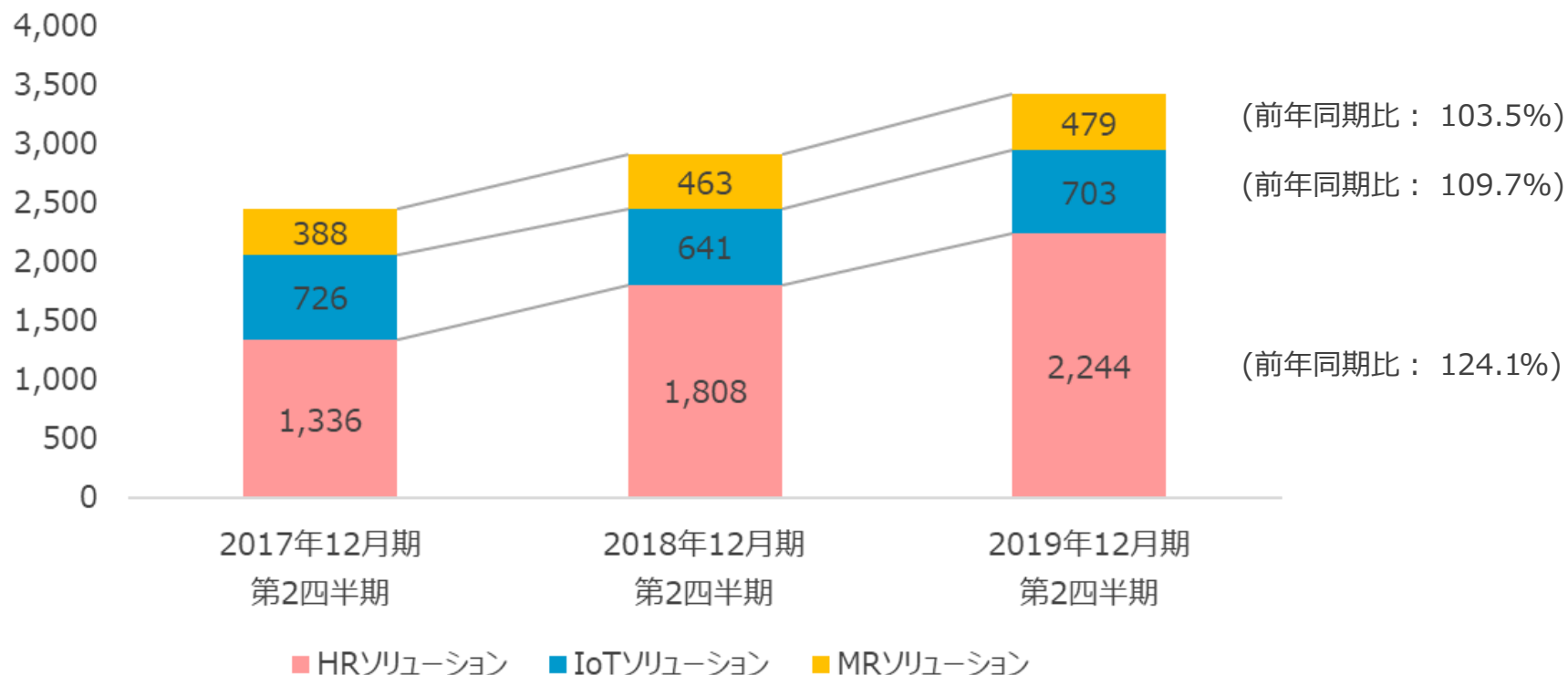
※1 2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および㈱十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

※2 2019年12月期 ㈱RJCLリサーチのM&A関連費用、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、インド事業の旅費交通費等の戦略投資コスト（約70百万円）は含まれておりません。

※3 2019年12月期 インド合併会社へのドル建て貸付の為替差損（約43百万円）が営業外損益に含まれております。

HRソリューション事業は、今期からグループ入りした(株)伸和企画の業績も2月から取込みを開始。
 ラウンダー・推奨販売事業も好調に推移し、セグメント全体の売上を牽引した。
 IoTソリューション事業は、PISTAなど高付加価値商材の出荷台数が伸びた。
 MRソリューション事業でも、内部監査代行など高単価の付加価値サービスが伸びた。

単位：百万円



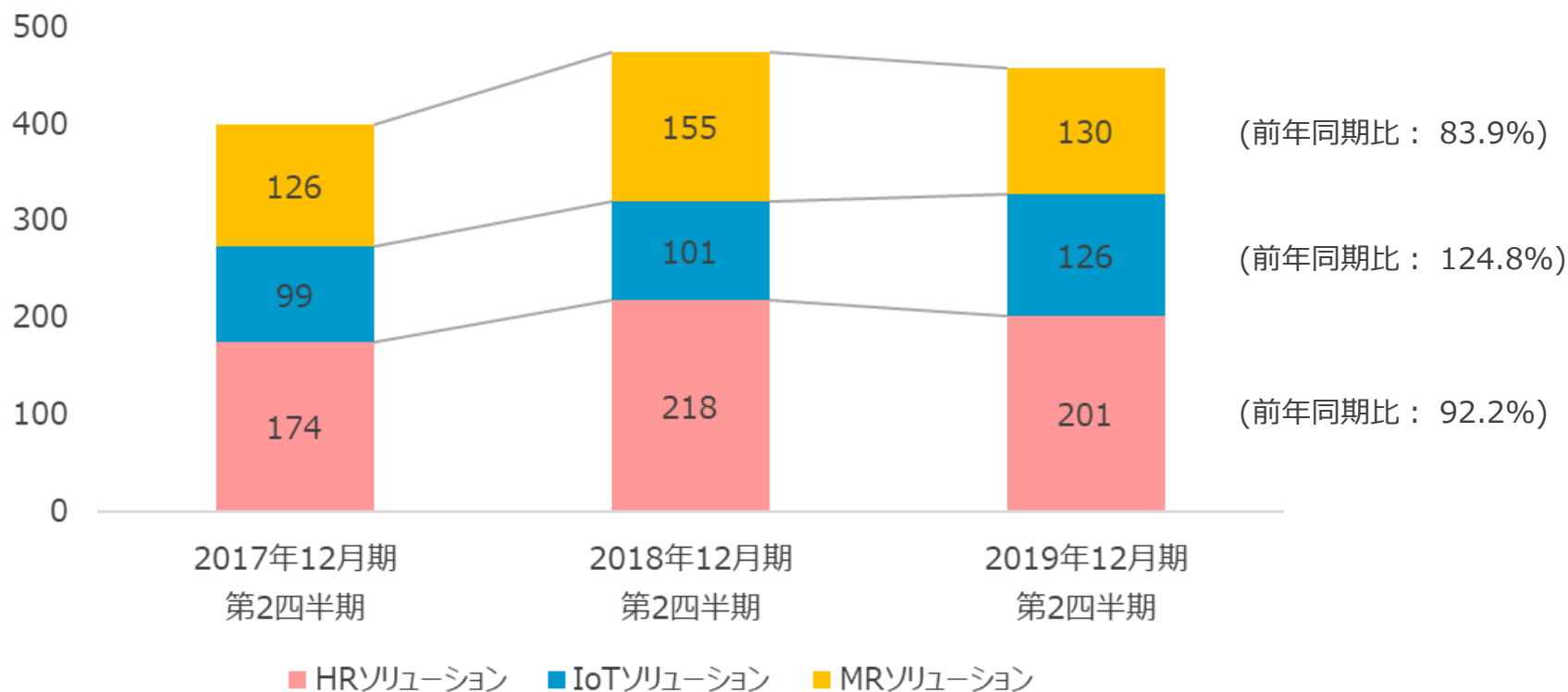
※2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および(株)十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

HRソリューション事業は、昨年新規設立した(株)INSTORE LABO、(株)ダブルワークマネジメントの事業立上げに時間を要していることが若干数字に影響している。

IoTソリューション事業は、デジタルサイネージ高付加価値商材の出荷台数が伸び、収益性が高まった。

MRソリューション事業は、インド・コンビニ事業へ集中のため、アジア小売業のコンサルティング案件が縮小し、利益が減少。

単位：百万円



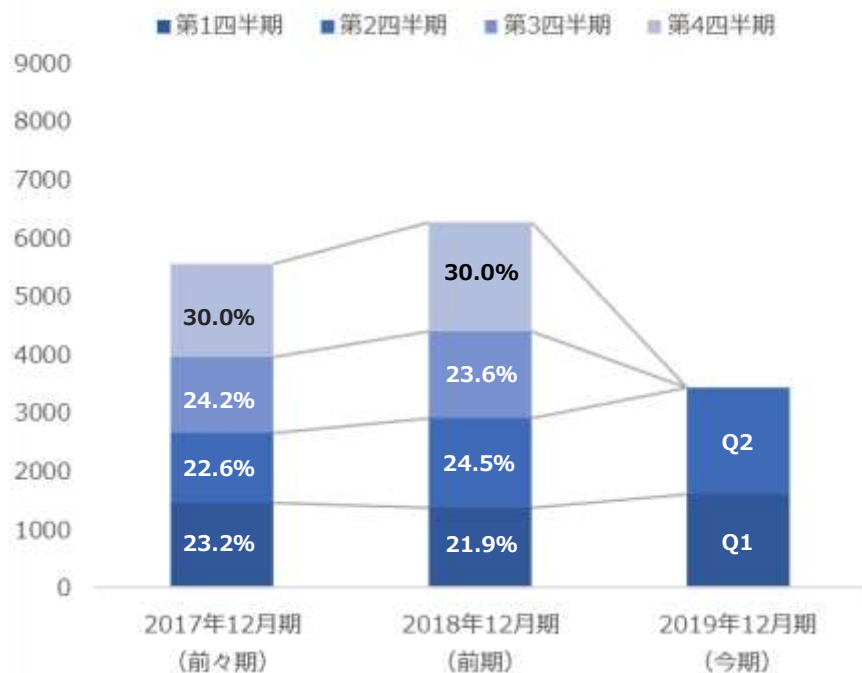
※2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および(株)十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

※各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。

通期での進捗率を見ると、第1四半期に続き、売上高・営業利益ともに順調に推移。

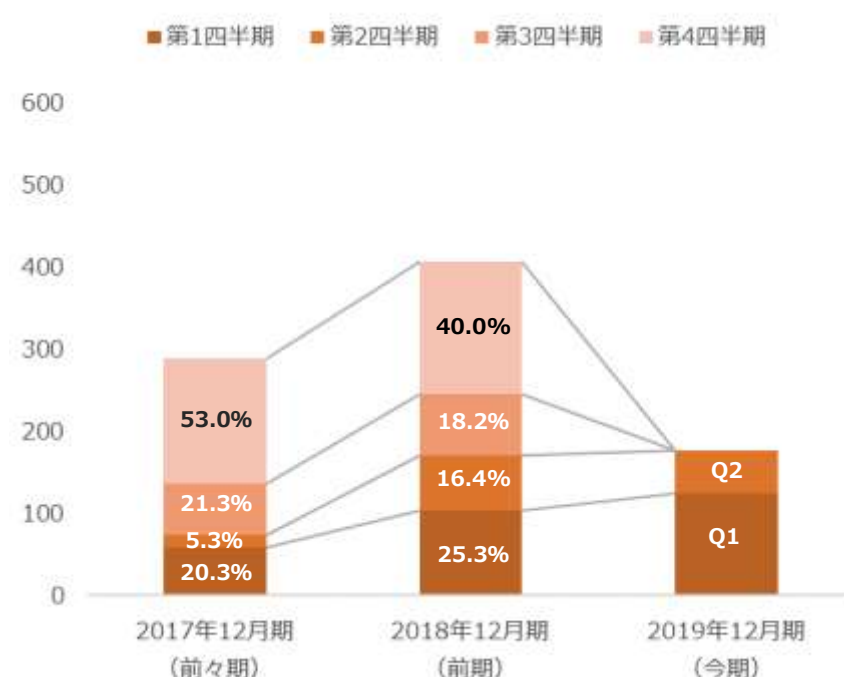
単位：百万円

【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・コンビニ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。

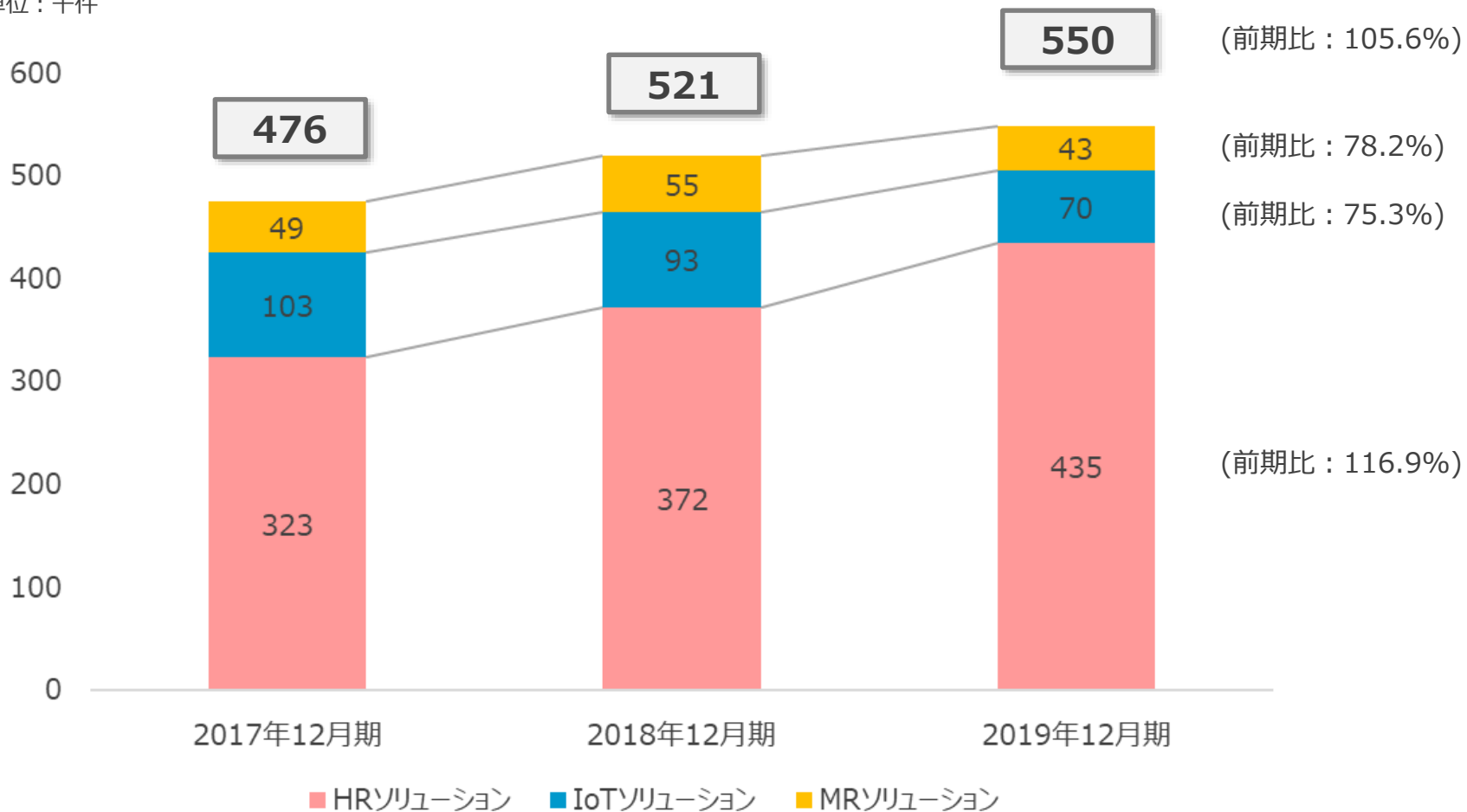
※2019年12月期 (株)RJCリサーチのM&A関連費用、業務拡大によるオフィス引越し・増床費用、社名変更関連費用、インド事業の旅費交通費等の戦略投資コスト（約70百万円）は含まれておりません。

第三者割当増資の実行等により、資本金が354百万円 ⇒ 1,015百万円に増加。
引き続き、自己資本比率は42.7%の水準を維持。

	2018年12月期 期末		2019年12月期 第2四半期末		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
流動資産	3,191	88.2%	3,473	47.9%	282
固定資産	426	11.8%	3,777	52.1%	3,351
資産合計	3,617	100.0%	7,251	100.0%	3,634
流動負債	1,064	29.4%	1,756	24.2%	692
固定負債	627	17.3%	2,355	32.5%	1,728
負債合計	1,692	46.8%	4,111	56.7%	2,419
うち資本金	354	9.8%	1,015	14.0%	661
純資産合計	1,925	53.2%	3,139	43.3%	1,214
負債・純資産合計	3,617	100.0%	7,251	100.0%	3,634

HRソリューションは、4月からの販促物出荷件数計上に加え、推奨販売の件数増が寄与した。
IoTソリューションは、出荷台数は前年を下回ったが、高付加価値商材の構成比が高くなった。
MRソリューションも、稼働件数は前年を下回ったが、高付加価値サービスの構成比が高くなった。

単位：千件



各セグメント事業進捗

HR ソリューション

Human Resources

1

店舗DBの更なる強化

様々なオープンデータと組み合わせて多角的に現場を可視化

2

三層営業、シナジー営業強化による更なる受注拡大

フィールドマーケティングソリューションをワンストップで提供

IoT ソリューション

Internet of Things

1

デジタルサイネージ新商材内覧会開催

2

メーカー販促領域外でのカスタマイズサイネージの展開

大手飲食チェーン、美容室、エレベーター、自動ドア、工場 etc..

MR ソリューション

Marketing Research

1

RJCリサーチの業績取込開始 ※2019年7月～

課題抽出から課題解決の流れを強化

2

百果園（中国）とのパートナー戦略

「e-Stat」ともデータ連携済、様々なオープンデータと組み合わせて多角的に現場を可視化

店舗DBとは



当社が創業期よりラウンダー、推奨販売、覆面調査などのフィールド業務、デジタルサインージ、独自で開発した消費者口コミアプリ「言わせて.SHOP」から収集した累計500万件超のデータベース。



地域経済分析システム 『RESAS(リーサス)』

産業構造や人口動態、人の流れなどの
官民ビッグデータを集約し、可視化するシステム

URL : <https://resas.go.jp/#/13/13101>



e-Stat

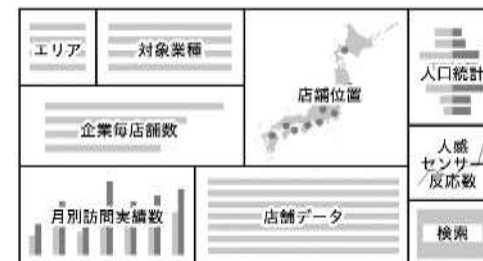
政府統計の総合窓口

政府統計ポータルサイト 『e-Stat』

人口動態、人口推計、国勢調査などの
各省庁が出す統計データが閲覧できるサイト

URL : <https://www.e-stat.go.jp/>

【活用事例①】販促強化店舗の抽出



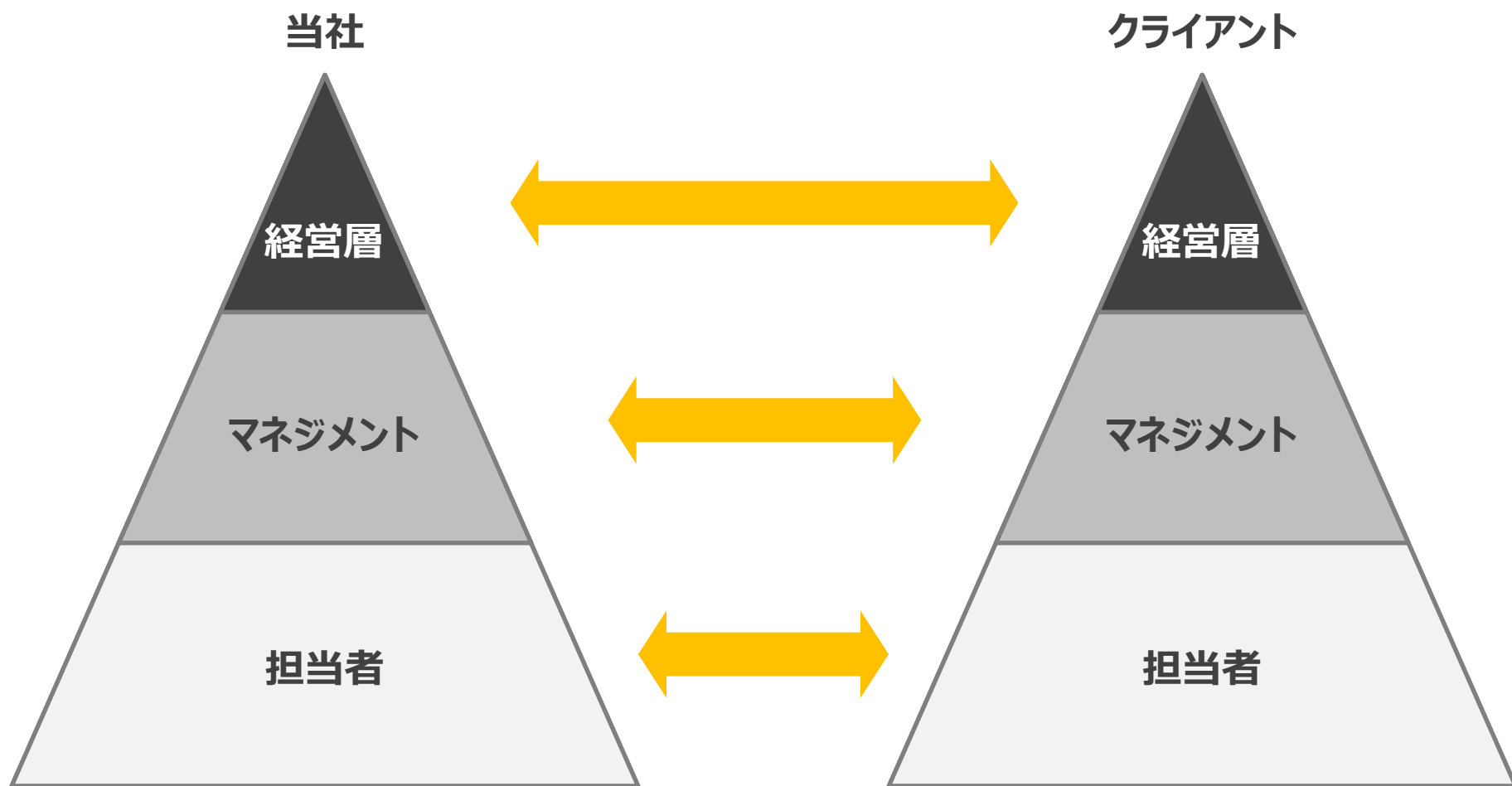
同一の顧客属性をターゲットとする
商材を参考に強化店舗を抽出

【活用事例②】インバウンド強化店舗の抽出



インバウンド消費の最大化にも
店舗DBの情報を活用可能

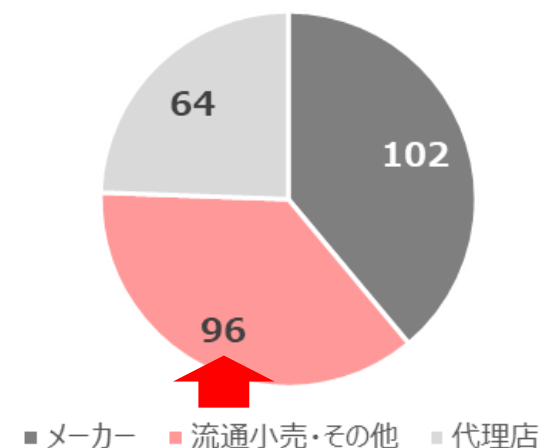
「三層営業」によりクライアントリレーションを強化し、
「シナジー営業（グループ商材横展開）」を徹底して行い、更なる受注拡大を目論む



渋谷本社オフィスにて、デジタルサイネージ新商材内覧会を開催
流通小売を中心に**10**日間で過去最高となるのべ**262**社来場



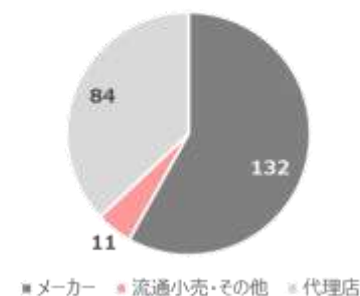
2019年 来場社業種内訳



展示会テーマ

- ✓ 従業員不足、スキル不足の解消（省人化対応コンテンツ事例、TTO端末）
- ✓ 行動データ、センシングからデータ・ドリブン促進（新サービスPISTA BB、棚視聴サーチ）
- ✓ アイキャッチ強化（75インチハーフ、小型3D、ミストスクリーン、バーサイネージ等）
- ✓ 即決支援（滞留短時間化への対応）
- ✓ 壁面等空きスペースの有効活用（大型電子ペーパー、小型プロジェクター等）

2018年 来場社業種内訳



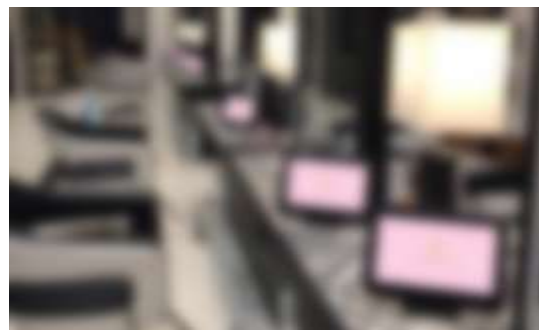
デジタルサイネージを構成する最新技術や海外生産の知見を応用し、店頭販促ツール、日本国内に限らず、クライアントの幅広いニーズに対応

大手飲食チェーン



概要	飲食チェーン向けレジ前ディスプレイ 顧客要求デザイン&仕様対応品 (ODM)
サイズ	10インチ
出荷台数	約3,500台予定
導入店舗数	全店(約1,400店舗) 予定 *複数台設置
使用用途	レジ前での商品訴求を目的とした商品・キャンペーン情報などを配信

美容室



概要	美容室向け自立スタンド付きWi-Fiサイネージ 顧客要求デザイン&仕様対応品 (ODM)
サイズ	10インチ
出荷台数	約3,000台予定
導入店舗数	開始約500店予定 *2020年までに約2,000店へ導入目標 *複数台設置
使用用途	髪切り台前での自社編成したヘアメイク、料理レシピ、旅行・エンタメ情報などを配信

その他



エレベーター



自動ドア



工場(手洗い場)

※ODMとは、Original Design Manufacturingの略語で、委託者のブランドで製品を設計・生産することを指します。

課題抽出（マーケティング・リサーチ）から 課題解決（販促ソリューションの提供）の流れを強化

<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 : 東京都渋谷区渋谷2-12-19 東建インターナショナルビル6F

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



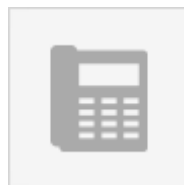
50年近いリサーチのノウハウを活かし、どのような案件に対しても、
最適の調査手法・最良のデータを提供し、解決に導きます。



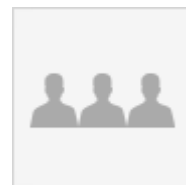
MROC



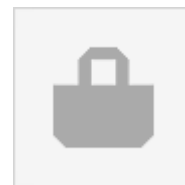
訪問調査



電話調査



グループインタビュー



覆面調査



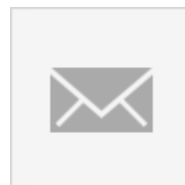
来場調査



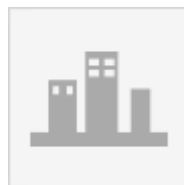
行動観察調査



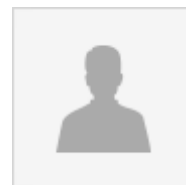
インターネット調査



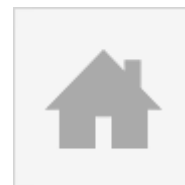
郵送調査



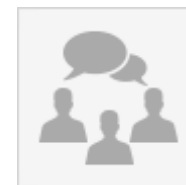
会場調査



デプスインタビュー



ホームユーステスト



有識者会議

独自のノウハウを活用し、『日本』のチェーンストアビジネスモデルを輸出 『中国』のローカライズモデル脱却を目指すコンサルティングの推進 日本市場参入支援も実施



百果園（中華人民共和国）

【チェーン概要】

設立：2001年

店舗数：約3,800店（2019年6月時点）

グループ売上高：約1,700億円（2018年度）

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。さらに、2019年度からは食品全般へビジネス領域を拡大している。

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。

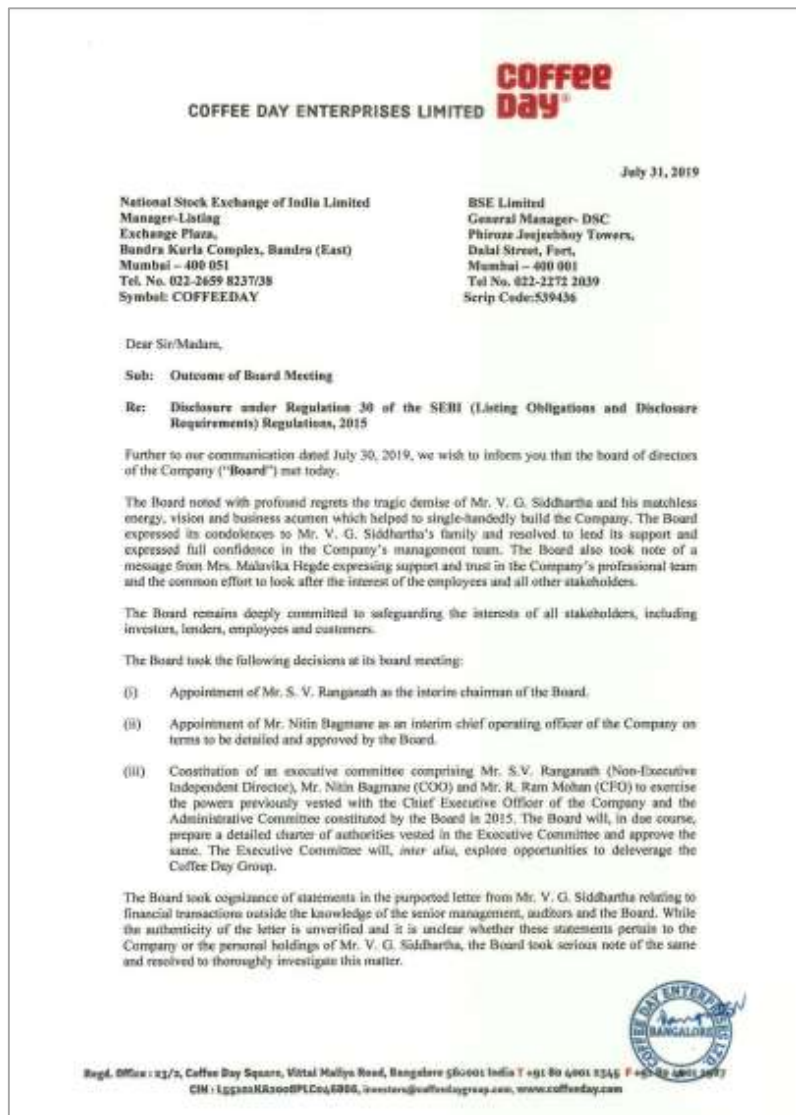




essentials

インド・コンビニ事業直近の動きと計画について

— 1年目425店舗、10年後に数万店舗のコンビニエンスストア展開に向けた構想 —



1. SVランガナス氏を取締役会の暫定会長に任命する
2. ニティン バグマン氏を当社の暫定最高執行責任者として、取締役会の定める条件のもと任命する
3. SV ランガナス氏（非常勤独立取締役）、ニティンバグマン氏（COO）、R. ラム モハン氏（CFO）の3名により執行委員会を設立する。この執行委員会は2015年に取締役会からCEOと管理委員会に付与されたものと同様の権限を有する。取締役会は執行委員会に付与された権限の憲章の作成と承認を今後行う。執行委員会は、Coffee Day Groupの財務体質の強化に全力を尽くす。

※取締役会はVGシッダールタ氏の書簡に記載されている金融取引が、上級役員、監査法人、取締役認識がない事項であることを確認致しました。

ポジティブ要素

- ✓当社事業投資資金は保全されている
 - ✓8月2日に1号店プレオープン、8月中に計10店舗転換完了予定
 - ✓1号店オープン後、店舗売上、お客様からの評判はともに好調
-

ネガティブ要素

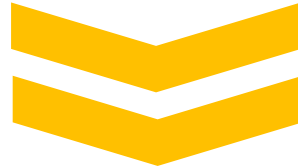
- ✓Coffee Day Groupの創業会長であるシッダールタ氏のご逝去
- ✓新経営陣による経営方針変更の可能性（当社に事業推進を任せてもえるか）
- ✓CDEL社の財務状態は外部機関が調査中、CDEL社第1四半期の決算発表が延期

『店頭販促のパイオニア』

『インドのストロングブランド』



COFFEE
Day



両社の強みを融合することで **インド No.1** のコンビニチェーンへ

従来の日本型のコンビニフォーマットは現地では浸透しないため
 アッパーミドル層をターゲットとした『ローカライズフォーマット』で展開

項目	キiosk業態 『Coffee Day essentials 2Go』	プレミアム業態 『Coffee Day essentials』
ブランドロゴ		
面積	10～30㎡	70～150㎡
SKU数	200～400	700～1,500
バックルーム	アリ	アリ
免許	お酒／タバコ／24H ※1	お酒／タバコ／24H ※1
従業員	4人	8人
店舗概要	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。	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。

※1 免許に関しては、許認可の有無で取扱いがない店舗もあります。
 ※2 店舗概要・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。
 ※3 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。

『Coffee Day Fresh & Ground 375店舗』は、CDEPL社がすでに保有
『コーヒー豆・粉末小売店舗』『カフェ店舗』は可能な限りコンビニスタイルへ転換済み

Coffee Day Fresh & Ground (コーヒー豆・粉末小売店舗)



Coffee Day essentials 2Go (コンビニ・キヨスク業態)



Café Coffee Day (カフェ店舗)



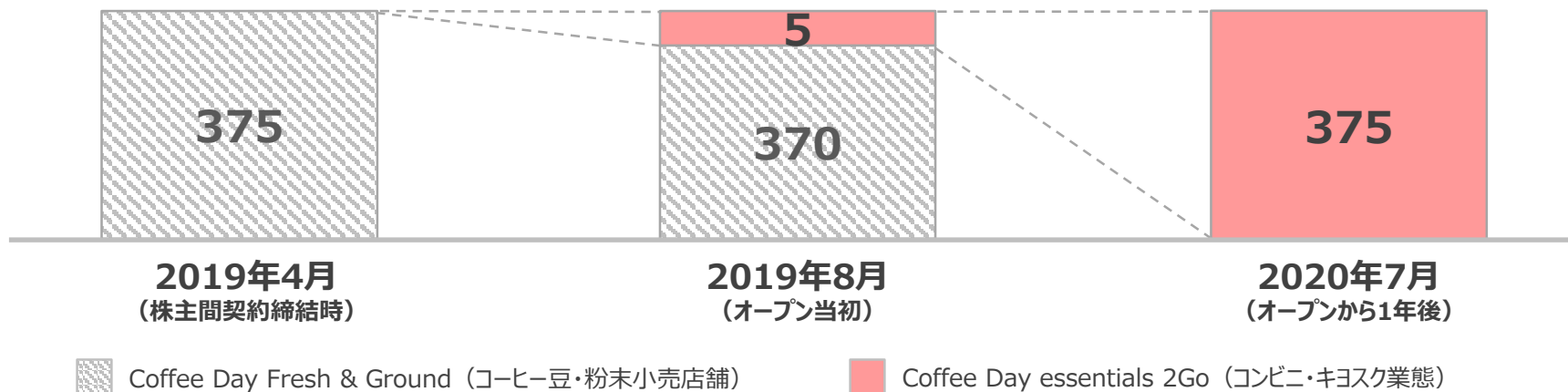
Coffee Day essentials (コンビニ・プレミアム業態)



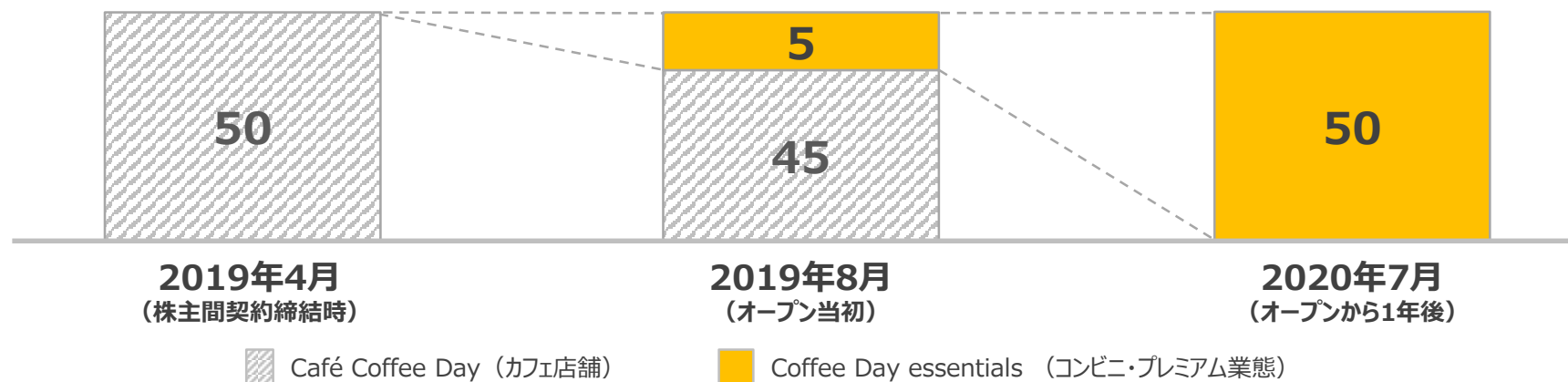
※店舗概要・デザインイメージは、資料作成時点でのイメージとなります。
※予告なしに変更され、情報が変更になる可能性もありますので、予めご了承ください。

初年度は既存店舗の業態転換で計425店を出店予定

キヨスク業態



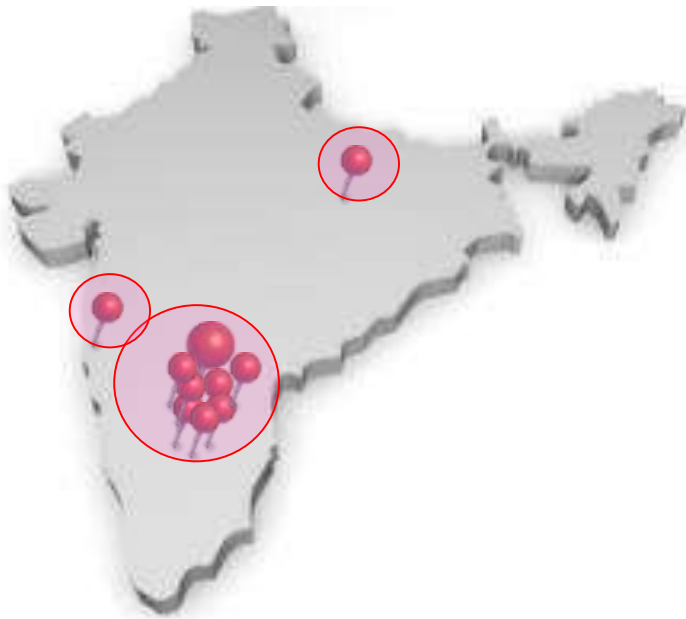
プレミアム業態



ドミナント出店による展開地域でのインフラ整備・認知度向上を推進

5年以内に計**2,000**店を出店

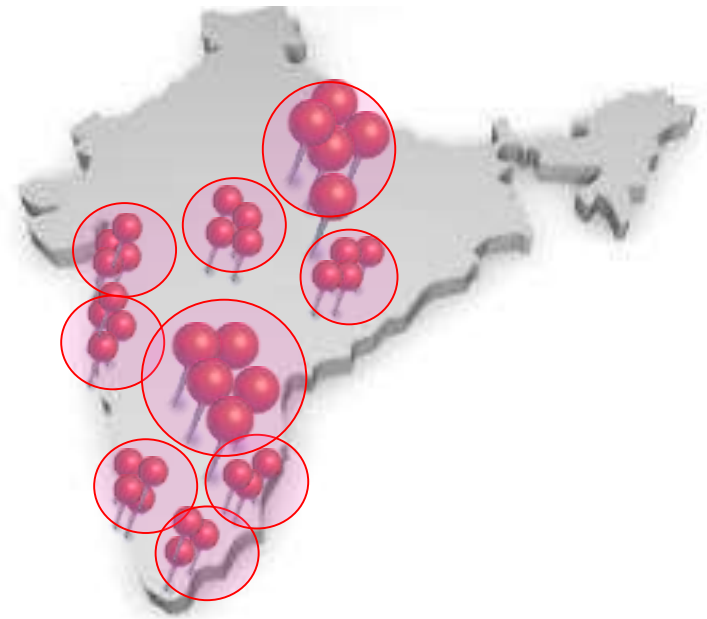
1年目



大都市を中心にドミナント出店を開始



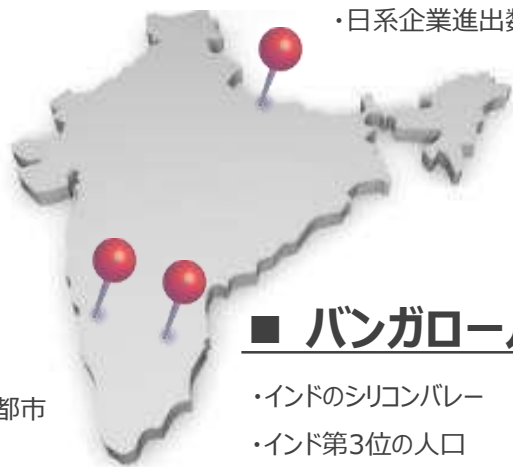
2年目以降



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。

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、成長が見込める潜在的な市場



■ **デリー**

- ・インド最大の都市
- ・人口約1,700万人
- ・日系企業進出数は900以上

■ **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
- ・日系では、コマツ、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

■ **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

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）
予測GDP世界順位	2014年：第3位 2035年：第3位 2050年：第2位（中国に次ぐ経済大国）

※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

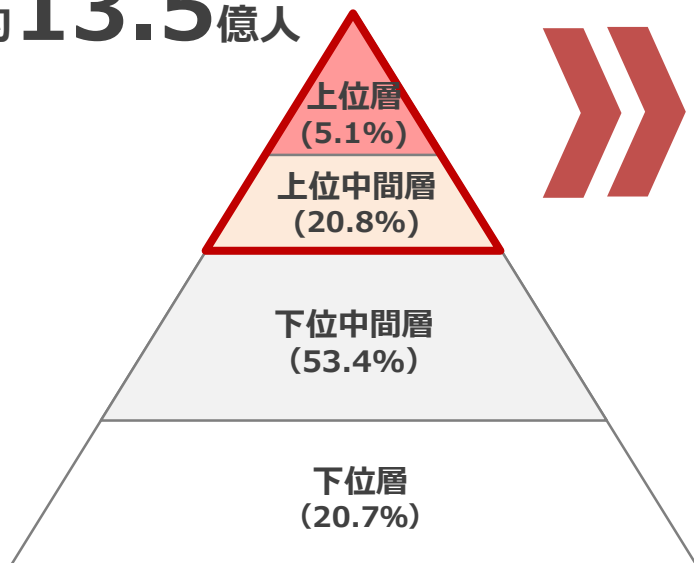
2014年 IMF「World Economic Outlook」データベース（2014年10月）

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>

ターゲットとする顧客層は『**アッパーミドル層**』の約**3.5**億人
日本の約**3**倍の潜在マーケット

インドにおける所得階層

インド総人口
約**13.5**億人



潜在マーケット



アッパーミドル層の人口
約**3.5**億人



日本の人口
約**1.2**億人



※アッパーミドル層の年収は300万円以上を想定。

※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>

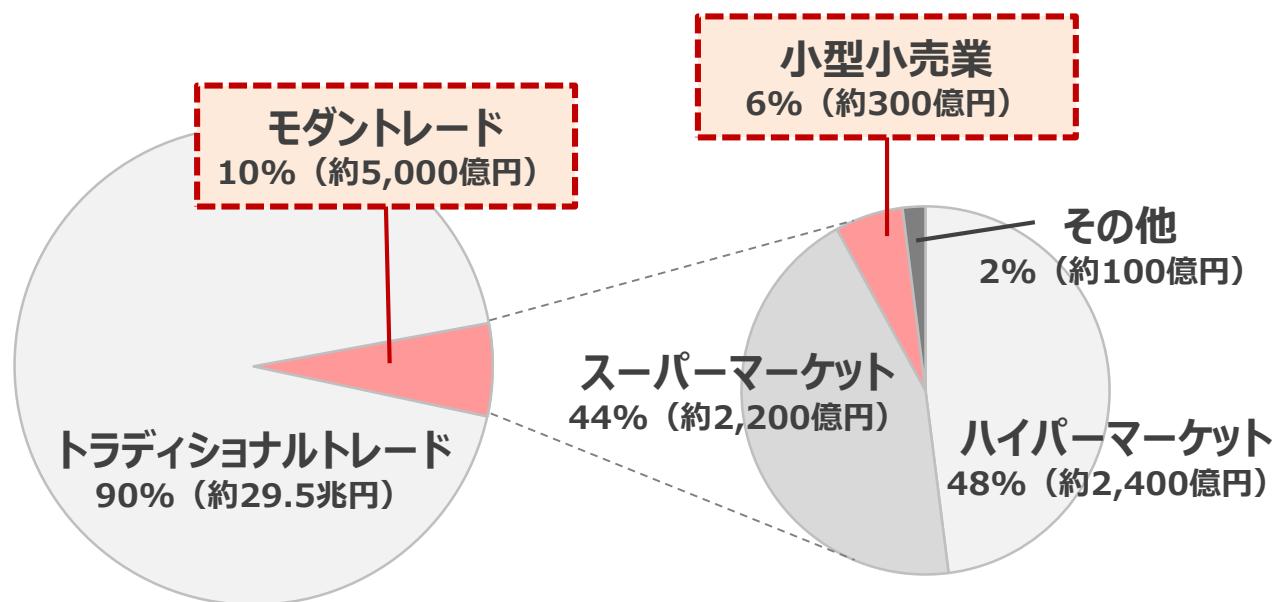
国内小売業の保護政策により、9割が『キラナ』

小型小売業は食品小売市場のわずか**0.1%**と今後の成長余地は大きい

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）

進出企業（小売業態）



リライアンスグループ

Reliance Brands Limitedは、良品計画と合併会社設立。

ムンバイ、バンガロール、ニューデリー、ノイダで展開中。

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。

2019年秋頃、ムンバイに出店する予定。

※トラディショナルトレードとは、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な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。

1,400万店舗存在する『キラナ』を近代化させ、 インド国内の更なる消費活性化に寄与

キラナ



■ キラナの特徴

- ・ 全土に推定1,400万店舗存在
- ・ 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

■ 客層/品揃え

- ・ 所得階層が低い
- ・ つけ払いが行われる
- ・ 客単価が低い
- ・ 基本的には国内品
- ・ 品揃えはマンネリ化

キラナは今後の時代変化についていけない業態

コンビニテックの活用



アプリによる事前注文
スマート決済



IoTの活用



デリバリー
テイクアウト

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

ラッキンコーヒーをベンチマーク



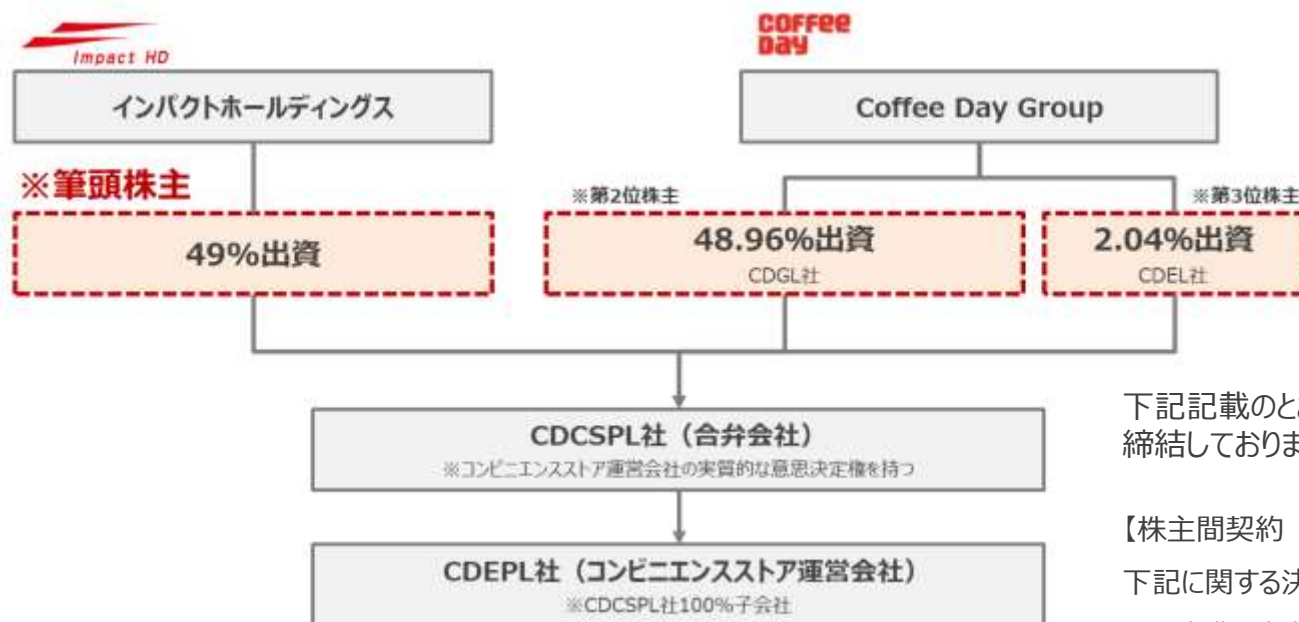
■ わずか1年でスターバックスの脅威に

- ・ 2018年1月、北京に1号店を開店
- ・ 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

■ IT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を削減
- ・ 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
- ・ スターバックスより高品質で低価格を実現

ITの活用で一気にチェーン拡大



下記記載のとおり、当社の権限が強い株主間契約を締結しております。

【株主間契約 概要】

下記に関する決定は、全会一致で承認

- ・事業、事業計画に関する決定
- ・新株発行に関する決定
- ・資金調達に関する決定

業態	規制事項	インド進出企業
シングルリテール	2018年1月にFDI規制緩和。 ※一部条件あり シングルリテールの進出ハードルは下がってきている。	無印良品・ユニクロ*など ※ユニクロは2019年秋に進出予定
マルチリテール	2012年9月にFDI規制緩和。 ※一部条件あり 上限49%の直接出資が認められているが、進出した外資企業はほとんどない。	アマゾン (ネットEC)

※FDIとは、Foreign Direct Investmentの略語。外資企業が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。

店舗外観・周辺環境



店舗内観



ISO/HACCP基準の食品工場で『安心・安全な高品質の商品を製造』 『オリジナル商品』は他チェーンとの差別化を図ることができる重要な商材

サンドウィッチ類



ほうれん草コーンチーズサンドウィッチ



スモークチキンサンドイッチ

ピザ・パン類



パニールティッカピザ



マルゲリータピザ



クロワッサン

インドミール類



デジチキンビリヤール



バターパニールクルチャ

※ ISOとは、「International Organization for Standardization（国際標準化機構）」のことを指します。

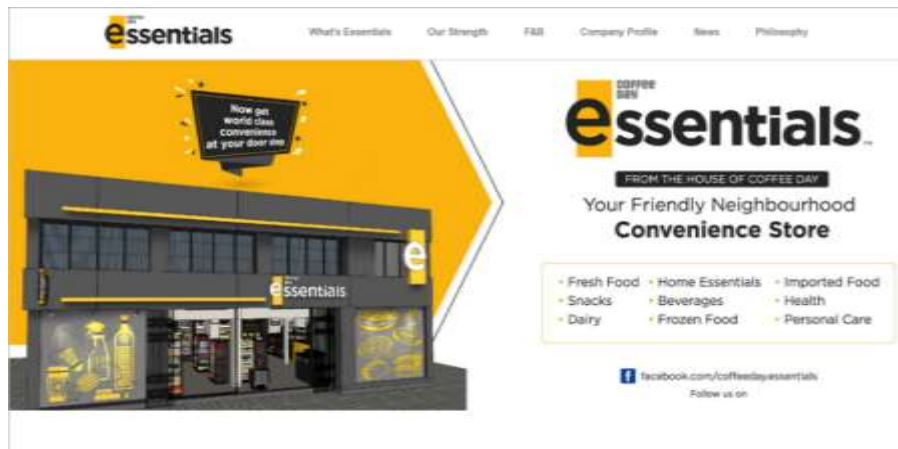
国際間の取引をスムーズにするために共通の基準を決めるということです。この機関が定めているのが、ISO規格です。

※ HACCPとは、「Hazard Analysis Critical Control Point」の頭文字からとったもので、「危害分析重要管理点」のことを指します。

1960年代に米国で宇宙食の安全性を確保するために開発された食品の衛生管理の方式です。

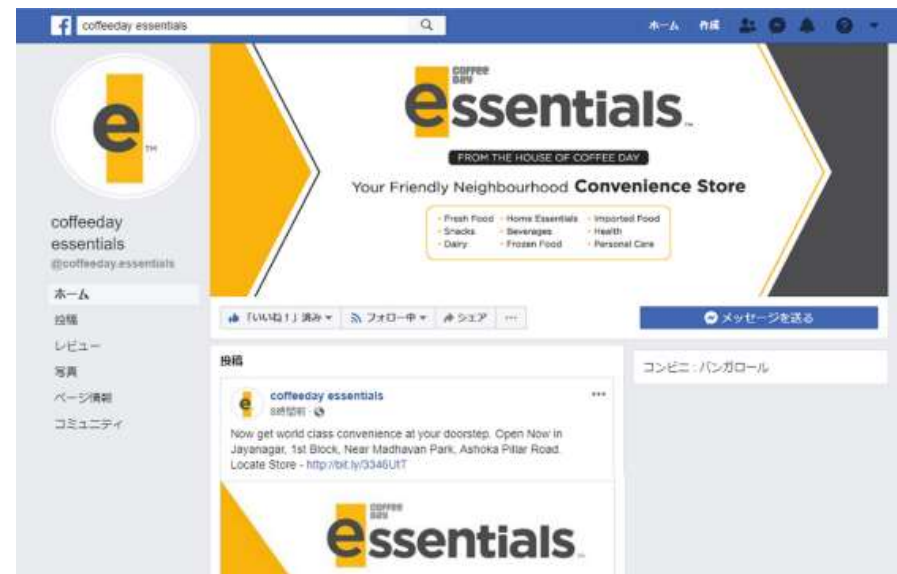
「Coffee Day essentials」ブランドサイト・Facebookページを同時開設

ブランドサイト



URL : <http://www.coffeedayessentials.com/>

Facebookページ



URL : <https://www.facebook.com/coffeeday.essentials/>

「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)

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

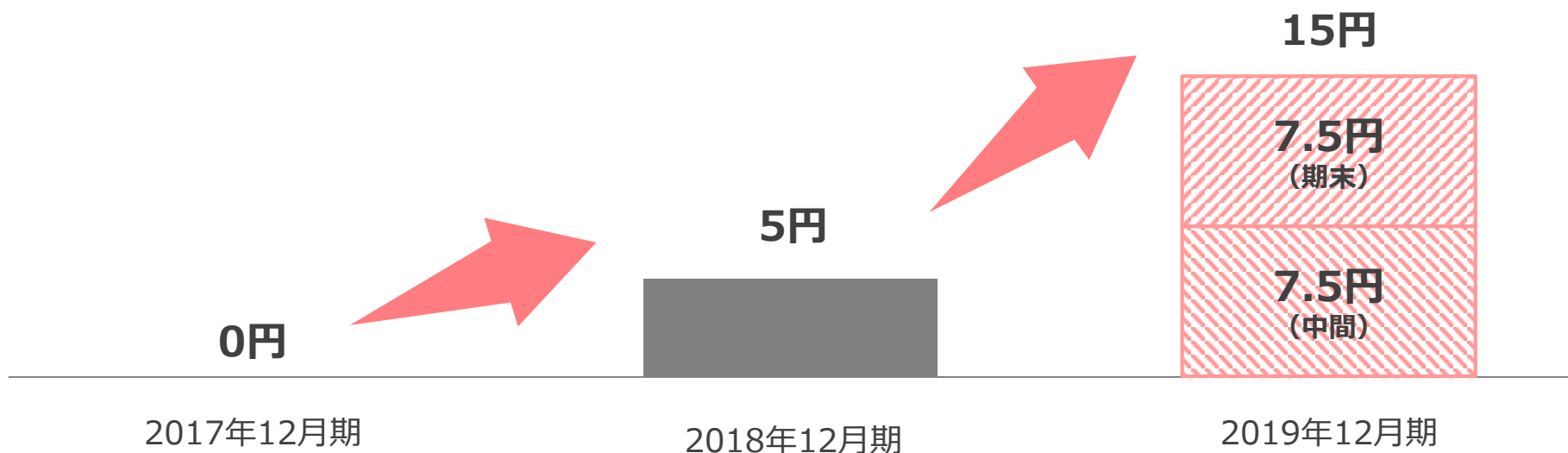
(前職：株式会社オートバックスセブン)

他リテール出身社員多数

株主還元方針・トピックス

過去最高額となる1株当たり**7.5円**の中間配当を実施

通期で計**15円**の配当を実施予定



	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

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
ポイント数に応じて**2,000**点以上の商品からお好みの商品と交換

プレミアム優待倶楽部



運営会社：株式会社ウィルズ

優待商品（商品一例）

 <p>新潟県産茶之助 5kg×2袋</p> <p>10,000pt 詳細を見る</p>	 <p>海鮮しゃぶしゃぶセット 5~6人前相当</p> <p>30,000pt 詳細を見る</p>	 <p>神戸牛 肩ロースモモバラ焼肉用 計1400g</p> <p>30,000pt 詳細を見る</p>
 <p>海鮮ろばた焼きセット</p> <p>30,000pt 詳細を見る</p>	 <p><シャーク>Shark EVOFLEX 充電式コードレスクリーナー S10</p> <p>40,000pt 詳細を見る</p>	 <p><群馬・豪華温泉>かやぶきの温泉 餅屋旅館 (ペア1泊2食付)</p> <p>64,000pt 詳細を見る</p>

伸和企画、RJCリサーチのオフィスを渋谷本社へ集約完了 更なる『グループ間シナジー創出』、『理念経営の徹底』を図る



【住所】〒150-0002 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

インド・コンビニ事業の合併会社の株式引受に充当するための資金として
第三者割当増資を行い、約**10**億円の資金調達が完了

- (1) 払込日 : 2019年6月3日
- (2) 発行新株式数 : 普通株式 **282,500** 株
- (3) 発行価額 : 1株あたり **3,539** 円
- (4) 調達資金の額 : **992,767,500** 円 (差引手取額)
- (5) 募集又は割当方法 : 第三者割当の方法によります
- (6) 割当先 : KAPURI SINGAPORE PTE. LTD.
- (7) その他 : 本第三者割当に係る払込みは、金融商品取引法に基づく届出の効力発生を条件とします

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

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：1,015百万円 ※2019年6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：埼玉りそな銀行 川口支店
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impactTV
cabic株式会社
O&H株式会社
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
株式会社レッグス
株式会社博報堂DYH
KAPURI SINGAPORE PTE. LTD.（松本智）
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：株式会社セブン-イレブン・ジャパン) |
| 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) |

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

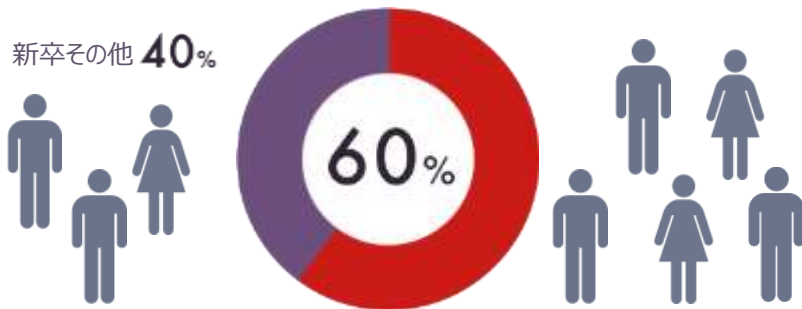
調査 91万件

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



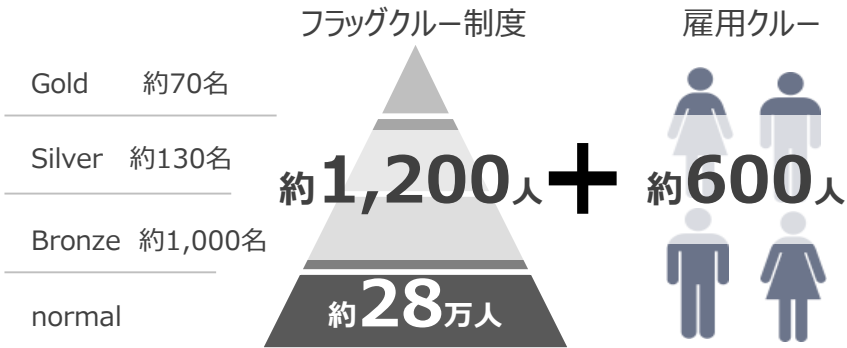
フィールド業務提供 業界一覧

- ・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
- ・ドラッグストア
- ・GMS
- ・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
- ・居酒屋
- ・飲食店
- ・カラオケ
- ・アパレル
- ・金融機関
- ・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

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



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

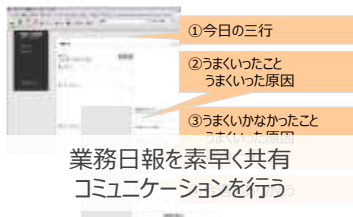
- ・支払い 現金
- ・登録 アドレス、電話番号、住所
- ・機密保持契約 有り
- ・レポート 検収終了までが業務



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

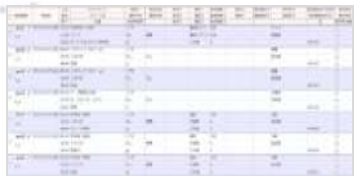
3つの独自開発システムがメディアクルーの業務・サイネージを管理・支援 強固なシステムインフラが業務スピード、クオリティを担保

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

MarketWatcher



— 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、およ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

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/>