

# 2019年12月期 通期決算説明資料

---

インド・コンビニ事業は2020年1月末時点で35店舗出店完了  
国内事業は過去最高売上高、営業利益を更新

インパクトホールディングス株式会社

東証マザーズ：6067

2020年2月14日

1. **会社概要**
2. **ハイライト**
3. **2019年12月期 通期決算概要**
4. **2020年12月期 通期計画**
5. **セグメント別 トピックス**
6. **インド・コンビニ事業 直近の動向と計画**
7. **株主還元方針**

# 会社概要

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：1,056百万円 ※2019年12月末時点

拠 点：東京本社、札幌、名古屋、大阪、福岡

従業員：1,372名（うち正社員 445名）※2020年1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  
ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社 ※  
- ジェイ・ネクスト株式会社 ※  
- JMSコミュニケーションズ株式会社 ※  
- J-NEXTEIージェンシー株式会社 ※

※ JMSグループは2020年1月よりグループへ参画

関連会社：Coffee Day Consultancy Services Private Limited  
FPC株式会社

主要株主：福井康夫／その他役員・従業員  
株式会社博報堂DYホールディングス  
KAPURI SINGAPORE PTE. LTD.（松本智）  
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

---

- 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<br>(前職：株式会社ダイクマ)   | 取締役 橋本 航也<br>(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<br>(当社創業メンバー)            | 執行役員 守住 邦明<br>(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン)    |
| 取締役 村松 篤<br>(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<br>(前職：映像関連会社)               |
| 取締役 岡野 泰也<br>(cabic株式会社 創業者)       | 執行役員 川上 友<br>(当社新卒1期生)                  |
| 取締役 川村 雄二<br>(前職：株式会社ゴールドウィン)      | 執行役員 高本 啓二郎<br>(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン)   |

JMSグループは、コールセンターをはじめとしたBPO、人材、システム、エンタテインメントと、総合的なビジネス・ソリューションを提供

## <会社概要>

### ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社（JMSグループ）

代表者 : 秋庭 孝俊

拠点 : 【本社】東京都新宿区

設立 : 1994年6月

事業内容 : コールセンター構築/運営、コールセンターシステム・コンテンツサポート/デバッグ、セールスプロモーション・人材派遣/紹介など

子会社 : ジェイ・ネクスト株式会社、JMSコミュニケーションズ株式会社、J-NEXTエージェンシー株式会社

JMS  
United

J-NEXT

Jms  
communications

J-NEXT  
AGENCY



### コールセンターサービス

コールセンター、カスタマーセンターの運営。キャンペーン事務局等の運営ノウハウを活かし、ご要望にあったセンター構築が可能。



### セールスプロモーション

キャンペーン・イベントや施設運営。短発の展示会から長期に亘る施設運営をエンタテインメントで培ったノウハウを活かし、年300案件以上実施。



### 人材サービス

突発的な人員調達から長期ニーズに合わせた人材派遣、人材紹介を実施。当グループの教育ノウハウを活かした事前教育型人材派遣も展開。



### エンタテインメントソリューション

ゲーム業界における、デバッグ/テスト支援やテストコンサル、企画/制作サポート、オンライン死活監視などを製品開発からカスタマーサポートまで24時間365日ワンストップで提供。

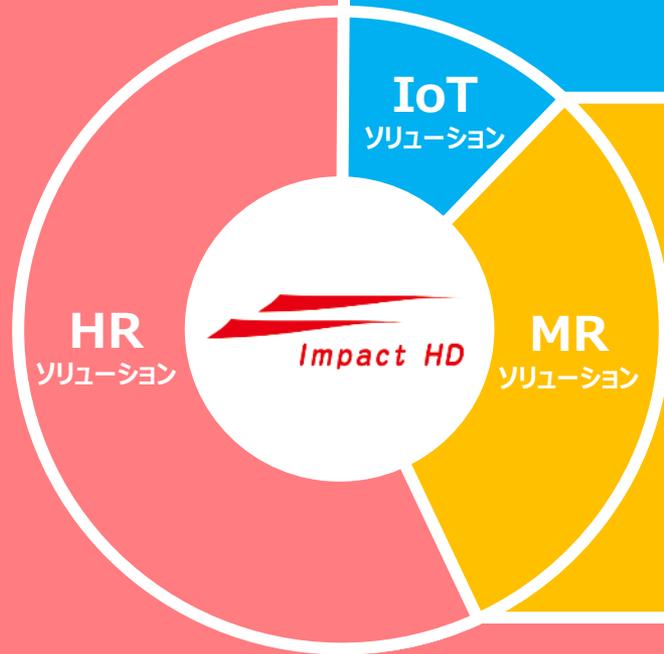


### コールセンターシステム

コールセンターシステム「InfiniTalk」やCRMなど、ビジネス・プロセスにおけるシステム化のソリューション提案が可能。

# 『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




セールス&プロモーション事業





SP人材派遣・紹介事業




メーカーコストシェア型  
販促ツール製作・ラウンド事業




SP企画立案、デザイン、  
製作、運用、物流事業




短時間  
ワーク

短時間人材派遣事業




リゾートバイトマッチング事業  
BPO事業




コールセンター・BPO  
構築・運営・システム事業 ※




デジタルサイネージ事業




リサーチ&コンサル事業  
アジア事業




マーケティング・リサーチ事業




経営コンサルティング事業  
経営人材の紹介・派遣事業




セールスプロモーション、イベント、  
人材派遣・紹介事業 ※



# ハイライト

## ① 過去最高売上高、営業利益を更新

※詳細はP9～15を参照

- 通期連結売上高は7,909百万円（前年同期比+26.0%）で過去最高を更新。
- 通期連結営業利益は514百万円（前年同期比+26.6%）で過去最高益。

## ② インド・コンビニ事業は着実に前進し、累計35店舗の出店が完了

※詳細はP25～42を参照

- 2019年8月に出店した1号店を皮切りに計35店舗の出店が完了（2020年1月末時点）
- インドでベンチマークする24SEVENの店舗数約60店舗は、2020年春先には達成する見込み
- 品揃えの最適化、各エリアでの物流網構築、店舗サイズ別のフォーマットの確立等が課題

## ③ 2019年は2件、2020年もすでに1件のM&Aを実施

※詳細はP5、P21、P24を参照

- 2019年1月に(株)伸和企画（2019年2月より業績取込）、4月に(株)RJCリサーチ（2019年7月より業績取込）がグループへ参画
- 2020年1月末にJMSグループのM&Aクロージングが完了、グループへ参画

# 2019年12月期 通期決算概要

通期連結売上高は7,909百万円（前年同期比+26.0%）で過去最高を更新。  
また通期連結営業利益は514百万円（前年同期比+26.6%）で過去最高益。

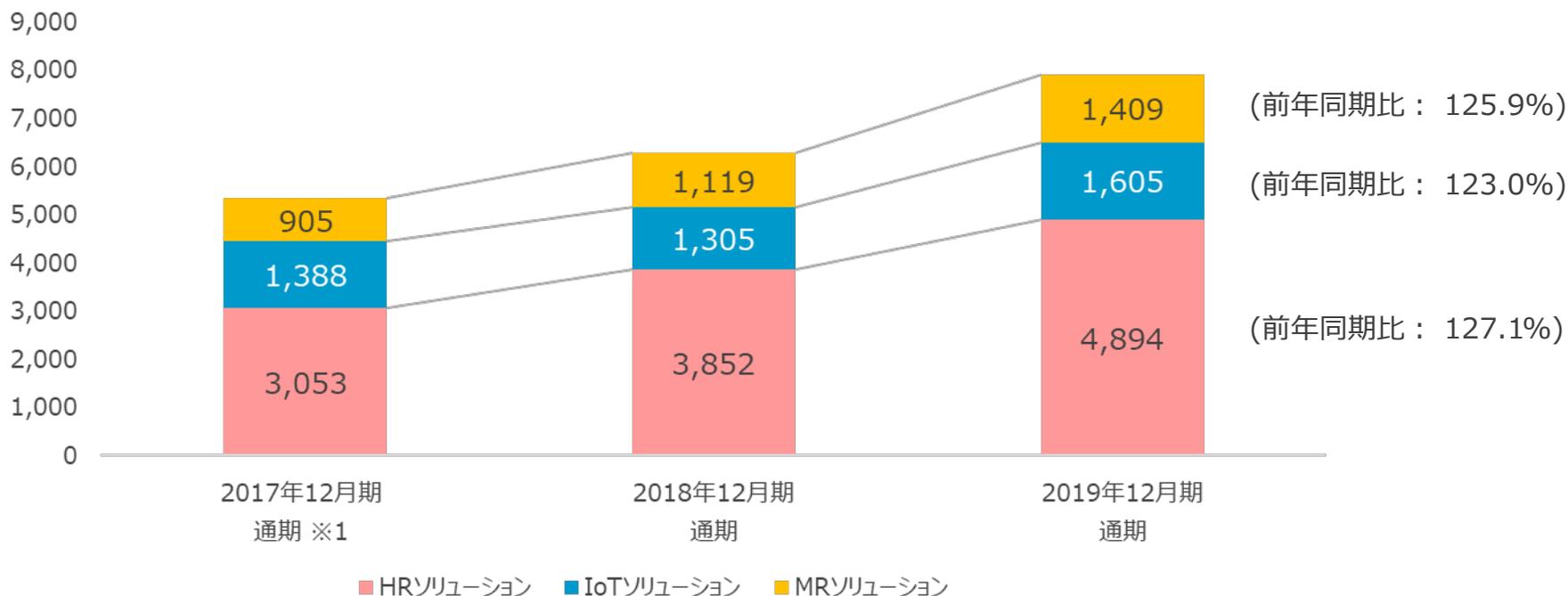
第4四半期は、HRソリューションにおいて、年末商戦に向けた売場メンテナンスラウンドや推奨販売等の受注が増加。また、MRソリューションにおいては、内部監査代行調査など高単価の付加価値案件が好調に推移。

単位：百万円 （構成比）	2017年12月期 通期 累計実績(※1)	2018年12月期 通期 累計実績	2019年12月期 通期 累計実績	前年同期比
売上高	5,346	6,277	7,909	126.0%
営業利益	287 (5.4%)	406 (6.5%)	514 (6.5%)	126.6%
経常利益	272 (5.1%)	405 (6.5%)	-306 ( - %)	—
純利益	237 (4.4%)	330 (5.3%)	-1,581 ( - %)	—

※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。

HRソリューションは、既存事業における受注案件増加に加え、M&Aにより子会社化した(株)伸和企画の販路拡大、グループ間での営業シナジー効果で順調に推移し、セグメント全体の売上高を牽引。  
IoTソリューションは、高付加価値商材オンラインサインージの出荷台数が伸長。  
MRソリューションは、2019年7月より(株)RJCリサーチの業績を取込開始。

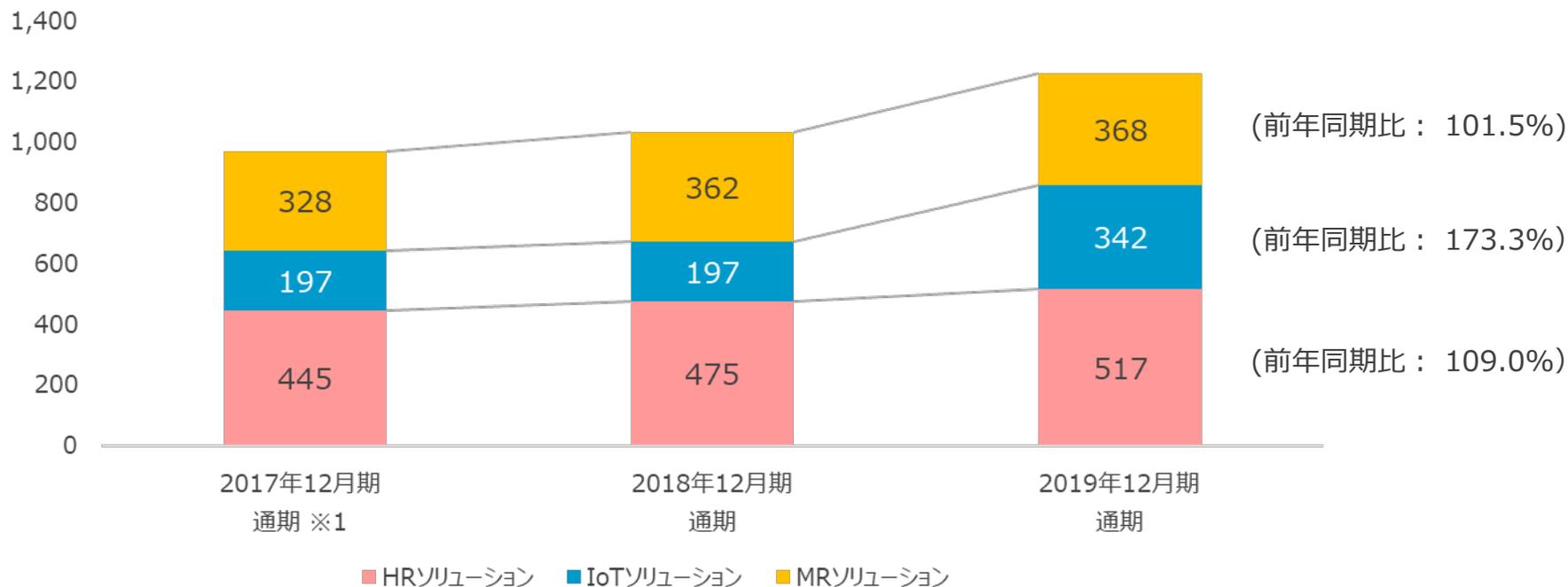
単位：百万円



※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。

HRソリューションは、既存事業の受注案件増加により、堅調に推移。  
 IoTソリューションは、高付加価値商材オンラインサインエージの出荷台数が伸び、収益性が大幅に向上。  
 MRソリューションは、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、利益は微増。

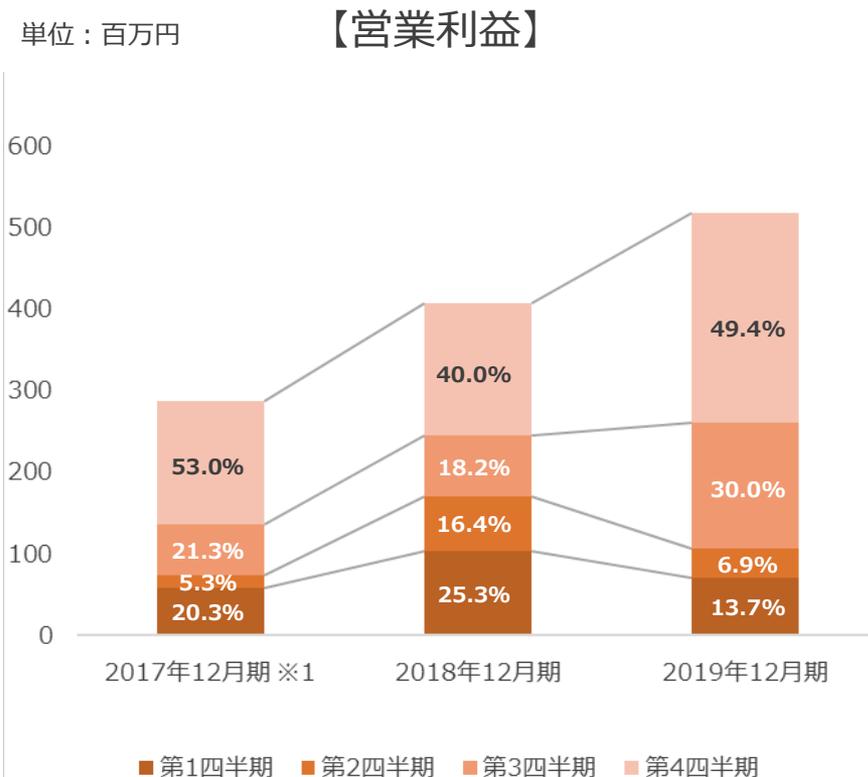
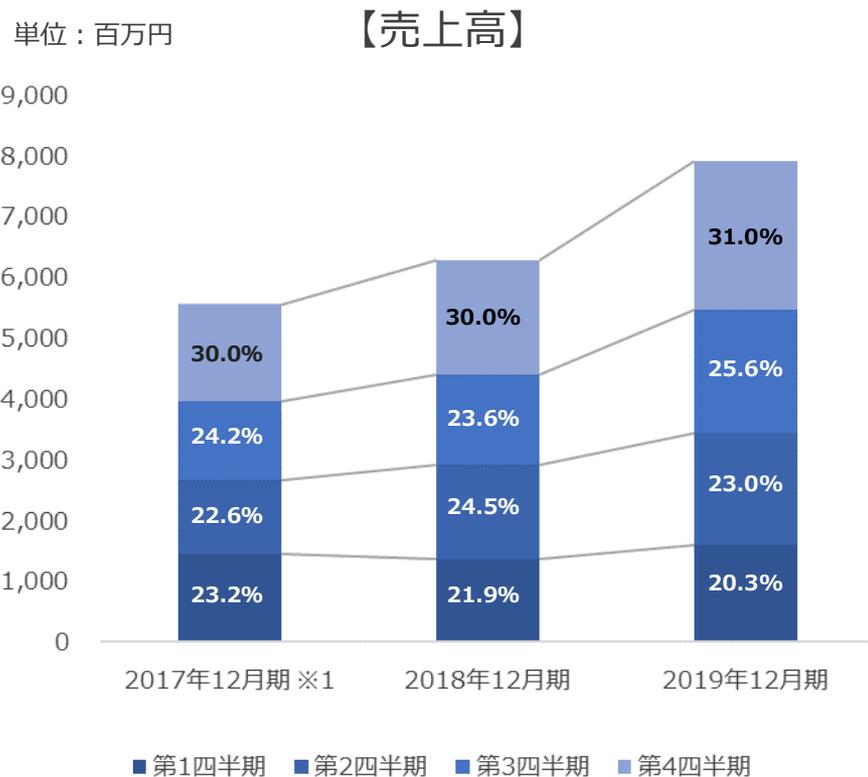
単位：百万円



※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 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。

通期連結売上高は、既存事業の成長と(株)伸和企画、(株)RJCリサーチがグループ入りしたことにより順調に成長。通期連結営業利益は第四半期で年間の49.4%を積み上げることができ、前期から108百万円増加し、前期比+26.5%で着地。



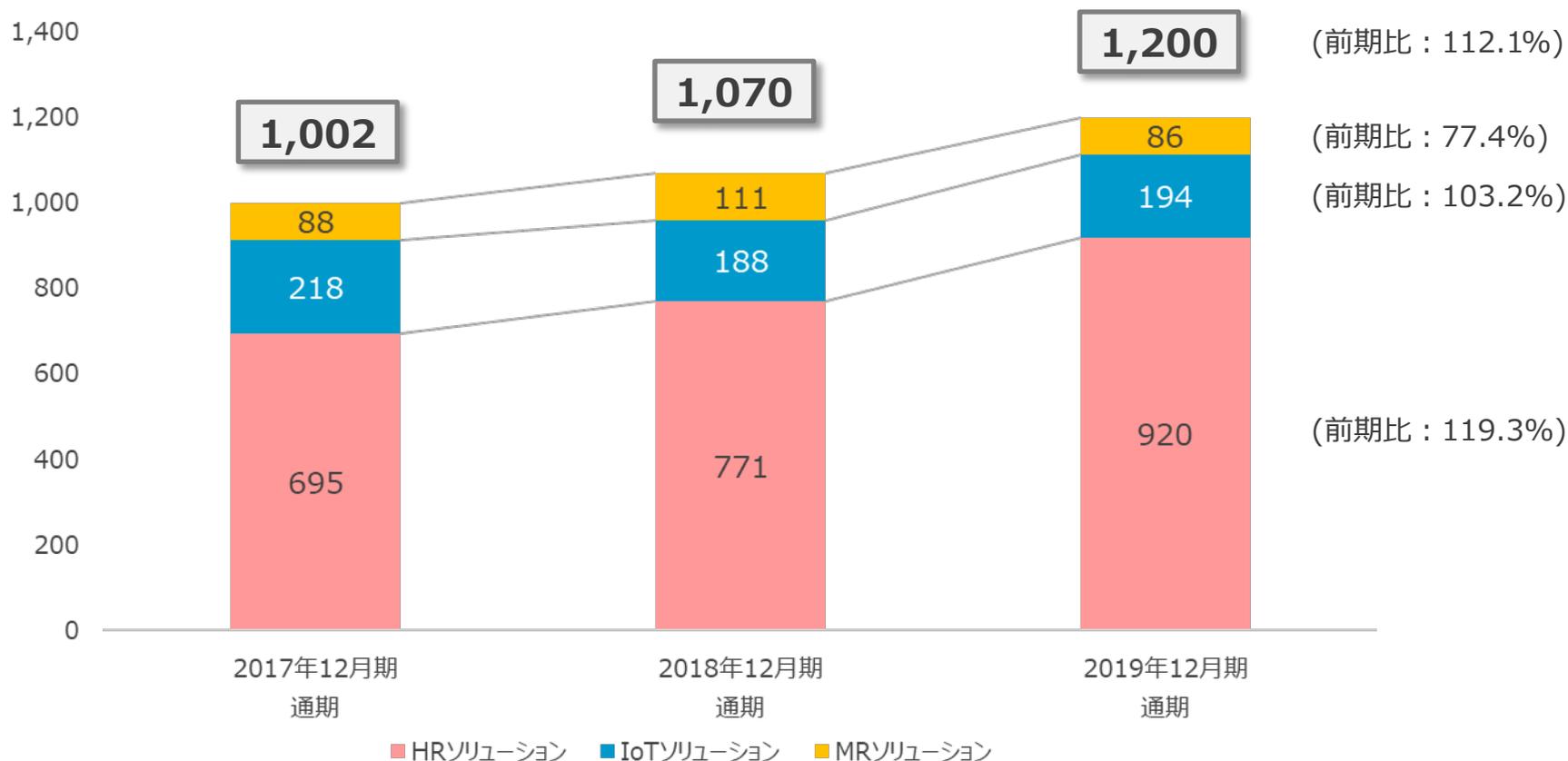
※1 2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および(株)十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

第三者割当増資の実行、ストックオプションの行使等により、資本金が354百万円 ⇒ 1,056百万円に増加。

	2018年12月期 期末		2019年12月期 期末		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
流動資産	3,191	88.2%	3,778	68.5%	587
固定資産	426	11.8%	1,738	31.5%	1,312
資産合計	3,617	100.0%	5,516	100.0%	1,899
流動負債	1,064	29.4%	1,877	34.0%	813
固定負債	627	17.3%	2,041	37.0%	1,414
負債合計	1,692	46.8%	3,918	71.0%	2,226
<b>資本金</b>	<b>354</b>	<b>9.8%</b>	<b>1,056</b>	<b>19.1%</b>	<b>702</b>
純資産合計	1,925	53.2%	1,597	29.0%	▲ 328
負債・純資産合計	3,617	100.0%	5,516	100.0%	1,899

通期累計稼働件数は、過去最高となる年間120万件を突破。  
 HRソリューションは、販促ツール出荷件数の増加に加え、推奨販売等の案件数が増加。  
 IoTソリューションは、微増だが高付加価値商材であるオンラインサインージの構成比が増加。  
 MRソリューションは、前年を下回ったが、内部監査代行調査等の高付加価値サービスの割合が増加。

単位：千件



# 2020年12月期 通期計画

当社グループは中期経営計画として

**2023年12月期に売上高180億円、営業利益20億円**とすることを掲げております。

これを実現するために既存事業の収益基盤拡大のみならず、  
新規事業についても積極的に取り組んでおります。

2020年12月期の連結業績予想の見通しにつきましては、  
現在インド・コンビニ事業は出店を加速させている中、現状堅調に推移しておりますが、  
成長期にある事業ということから成長の予見が困難であるため、公表しておりません。

# セグメント別 トピックス

## HR ソリューション

### 店舗DB 累計647万件突破

累計647万件的店舗DBを基に、最適な販促企画立案～実行までトータルサポート  
コンサル力を強化し、他社との差別化を図る

### (株)伸和企画の業績取込開始 ※2019年2月～

SP企画・デザイン・製作・運営・物流をトータルプロデュース  
経営管理体制・仕入れ先等の見直しを行い、グループ入り初年度で黒字転換に成功

## IoT ソリューション

### デジタルサイネージのオンライン化（配信型、拡張対応型）

オンライン製品の出荷台数が堅調に推移し、収益性が向上

### メーカー販促領域外でのニーズが顕在化

大手飲食チェーン、美容室、エレベーター、ネイルサロン etc..

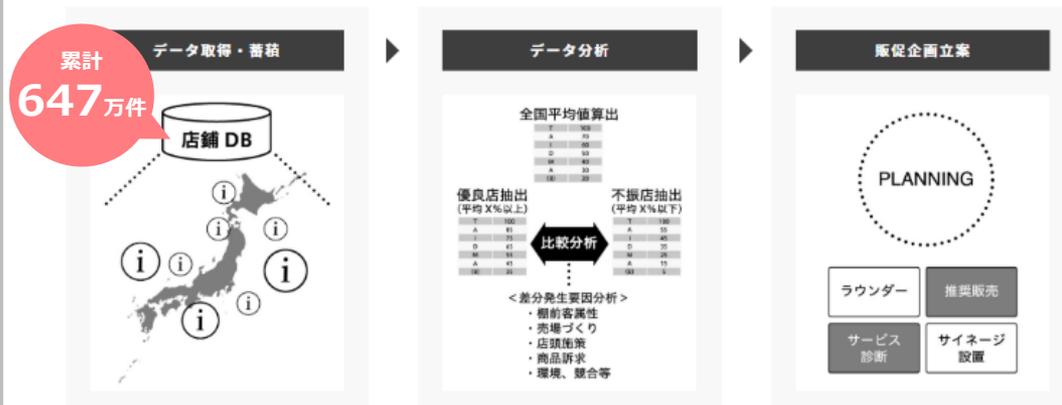
## MR ソリューション

### (株)RJCリサーチの業績取込開始 ※2019年7月～

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  
グループ内でのソリューション連携の効果もあり、初年度から増収増益

累計647万件の店舗DBを基に、最適な販促企画立案～実行までトータルサポート  
コンサル力を強化し、他社との差別化を図る

### 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、デジタルサイネージ、独自で開発した消費者口コミアプリ「言わせて.SHOP」の投稿などから収集したデータベース。



#### 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>



政府統計の総合窓口

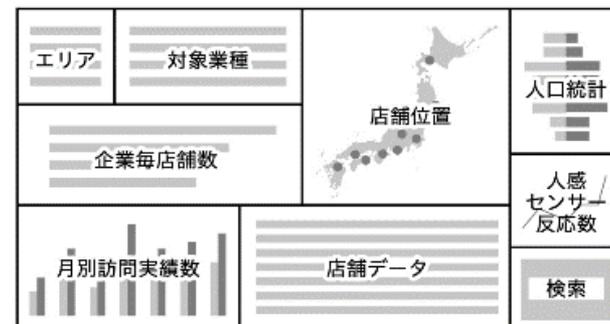
#### 政府統計ポータルサイト

#### 『e-Stat(イースタット)』

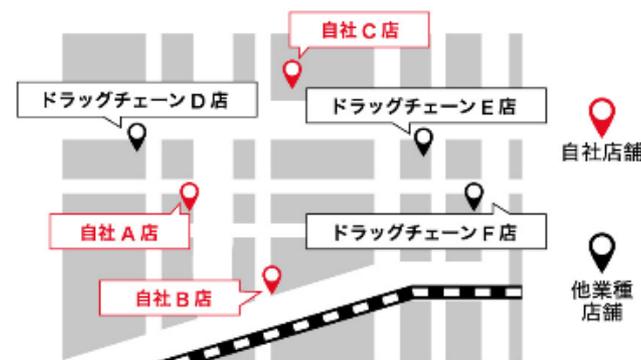
人口動態、人口推計、国勢調査などの各省庁が出す統計データが閲覧できるサイト

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

### 【活用事例①】販促強化店舗の抽出



### 【活用事例②】インバウンド強化店舗の抽出



SP企画・デザイン・製作・運営・物流をトータルプロデュース  
 経営管理体制・仕入れ先等の見直しを行い、グループ入り初年度で黒字転換に成功

### 飲料メーカー



概要	ノベルティ製作（夏の購買訴求のベタ付け景品）
業務内容	ボトルコースターの提案、デザイン・設計・製造
素材・寸法	ポリ塩化ビニル W185 × H241mm
印刷	グラビアフルカラー印刷
数量	約35万個
対象	全国の飲料販売店向け
スケジュール	提案～納品まで6ヶ月

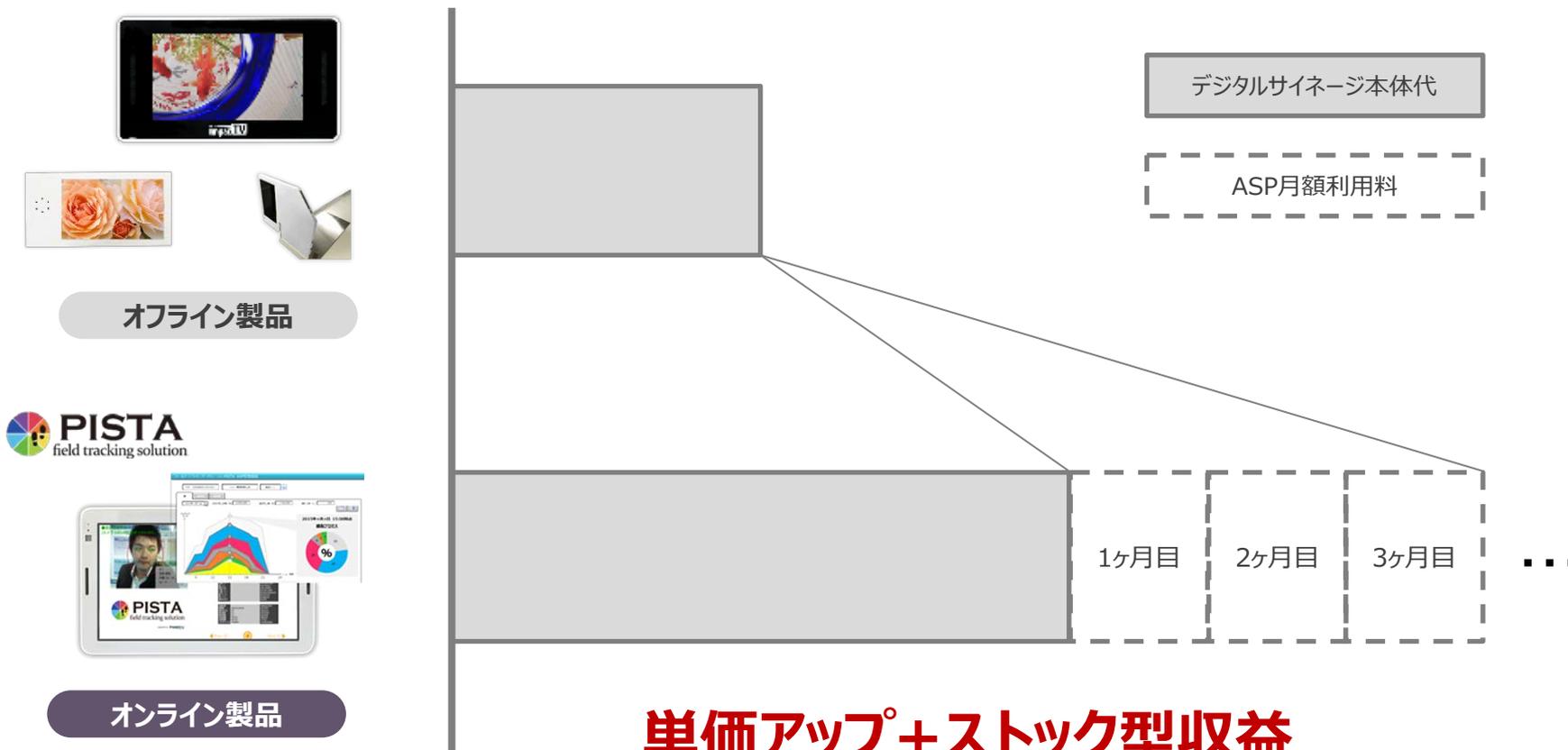
### ビールメーカー



概要	什器製作（リニューアル商品の販売促進）
業務内容	トラック型大量陳列キットの提案、デザイン・設計・製造
素材・寸法	段ボール W1200 × D600 × H1400 mm
印刷	フルカラー印刷
数量	500セット
対象	全国の飲料販売大型店向け
スケジュール	提案～納品まで約2ヶ月

『オンラインによる一元管理』『シンプルな仕組み』『ローコスト』  
従来の店頭販促機能に加え、AndroidOS搭載により拡張性の高いサイネージへ  
『オンライン製品』の出荷台数が堅調に推移し、収益性が向上

### <デジタルサイネージ収益モデル>



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	3,500台出荷済
導入店舗数	全店 (約1,400店舗) * 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	8,500台出荷済
導入店舗数	約500店舗 * 2020年末までに約2,000店舗へ導入目標 * 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

## エレベーター



概要	エレベーターカーゴ向け SIM内蔵サイネージ
サイズ	10インチ (カスタマイズ)
出荷台数	約3,000台出荷予定 (7月)
導入店舗数	~約2,000棟予定
使用用途	カーゴ内上部で地域ローカル情報や広告などを配信

## ネイルサロン



概要	ネイルサロン向けアームスタンド付き SIM内蔵サイネージ
サイズ	10インチ (AD10CS)
出荷台数	300台出荷済 * 複数台設置
導入店舗数	約100店舗
使用用途	店内卓上、接客スペースなどで料理レシピ、旅行・エンタメ情報などを配信

※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  
グループ内でのソリューション連携の効果もあり、初年度から増収増益

## 化学肥料メーカー



業務内容	除草剤の市場導入に向け、日本国内の除草実態・ベンチマーク製品の利用状況調査
ソリューション連携	調査結果に基づく、「ラウンダー業務」「製品パッケージデザイン」提案
回収数	1,880s
設問数	スクリーニング：9問 本調査：25問
対象者	属性：20歳以上・男女 対象条件： ・「一戸建て居住」もしくは「植物や作物の栽培を行っている」 ・1年に1度以上、自宅、自宅周辺、所有地にて除草を行っている
納品物	データ集計表（クロス）、分析レポート、報告会実施
スケジュール	調査設計（2W）＋調査実施（1W）＋データ集計（1W） ＋分析レポート（2W）

## インテリア雑貨ブランド



業務内容	主要製品（ブランド）の認知率調査を兼ねた広告効果測定調査
ソリューション連携	調査結果に基づく、「デジタルサイネージ」提案
回収数	TVCM放送前後で実施 事前調査：1,000 s 事後調査：1,000 s
設問数	スクリーニング：5問 本調査：25問
対象者	属性：20～60歳・男女 対象条件：関東広域圏居住者
納品物	データ集計表（クロス）、分析レポート、報告会実施
スケジュール	調査設計（2W）＋調査実施（1W）＋データ集計（1W） ＋分析レポート（2W）



essentials

# インド・コンビニ事業 直近の動向と計画

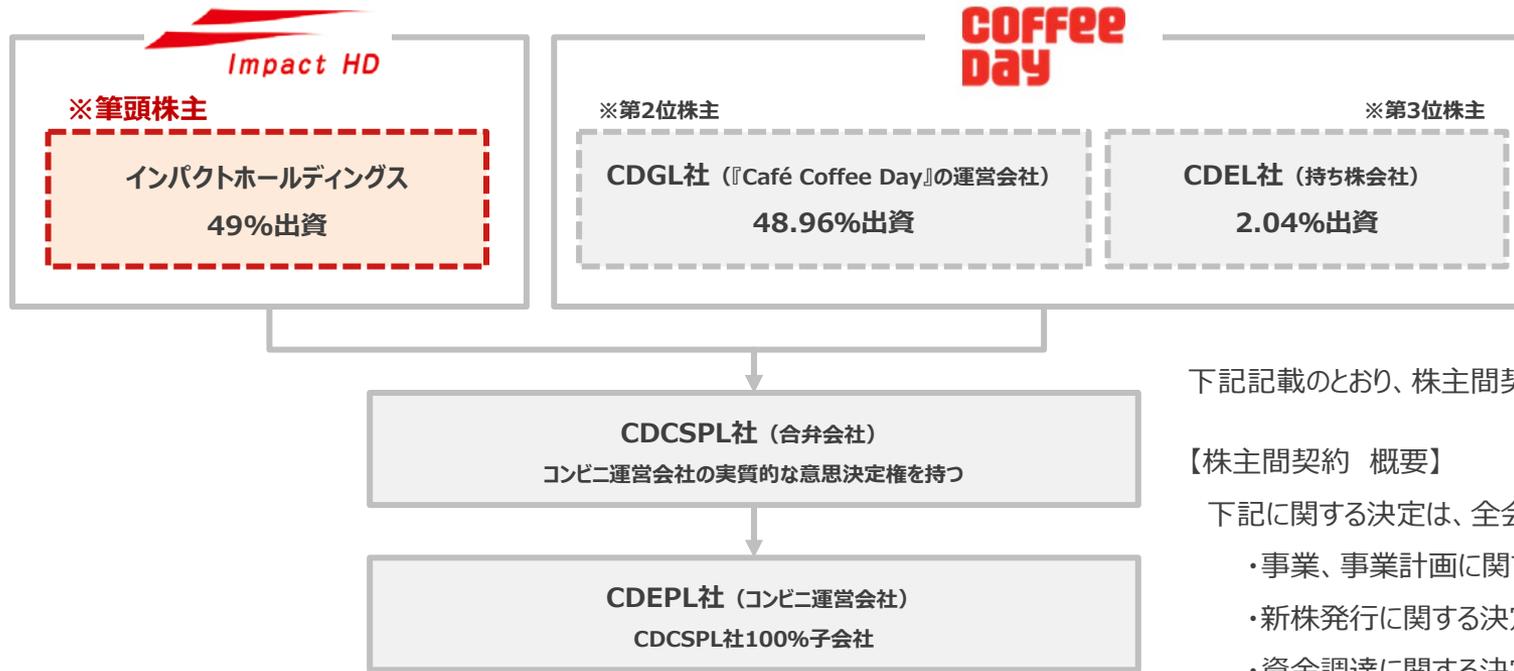
— 2020年末までに425店舗、10年後に数万店舗のコンビニチェーン展開に向けた構想 —

『店頭販促のパイオニア』

『インドのストロングブランド』



インド No.1 のコンビニチェーンへ



下記記載のとおり、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
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	<b>アマゾン（Eコマース）</b>

※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。

アジア有数の都市を複数抱え、人口は約**13.5**億人  
 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

## インド概要

## インドにおける所得階層

## 潜在マーケット



### 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



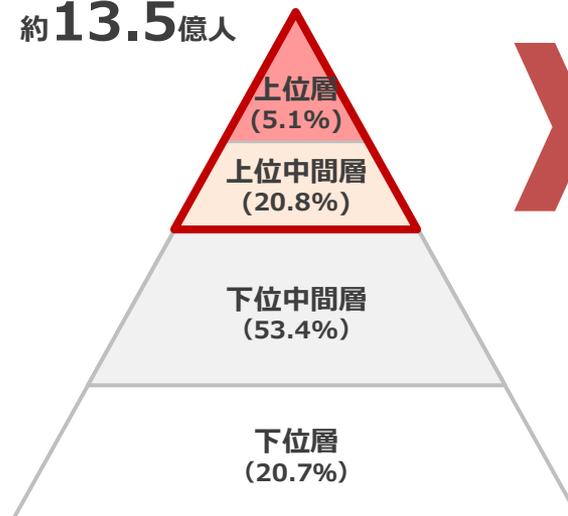
### バンガロール

- ・インドのシリコンバレー
- ・IT企業が集積
- ・インド第3位の人口
- ・日系ではコマツ、日清食品などの拠点が立地

### 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

インド総人口  
 約**13.5**億人



アッパーミドル層の人口  
 約**3.5**億人



### 潜在マーケット規模



日本の人口  
 約**1.2**億人

### 日本でのマーケット規模



※アッパーミドル層の年収は300万円以上を想定。

※出典

外務省「インド基礎データ」：<https://www.mofa.go.jp/mofaj/area/india/data.html>

日本と世界の統計データ「インドの将来の人口推移予測」：[https://toukeidata.com/country/india\\_jinkou.html](https://toukeidata.com/country/india_jinkou.html)

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

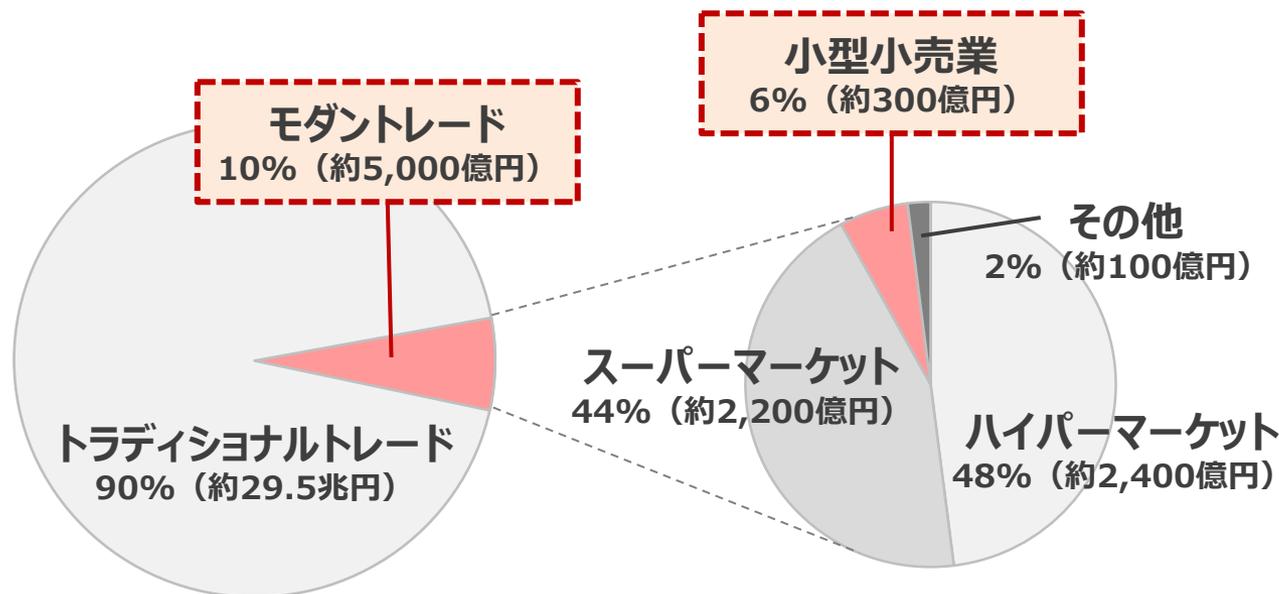
## 国内小売業の保護政策により、9割が『キラナ』

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。

2020年、ムンバイに出店する予定。

※伝統的流通とは、経営層が夫婦や家族で構成されているパパママストア（個人商店）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。

※出典 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）」：[https://www.meti.go.jp/meti\\_lib/report/2015fy/000994.pdf](https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2015fy/000994.pdf)

# 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
- ・ 廃業する店舗も多い
- ・ IT化に課題が残る

### ■ 客層/品揃え

- ・ 所得階層が低い
- ・ つけ払いが行われている
- ・ 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
- ・ わずか1年で、2,000店舗超へ
- ・ 2019年5月、NASDAQ市場へ上場
- ・ 2019年末時点で、4,500店舗を突破し、中国で3,600店舗展開するスターバックスを凌駕

### ■ 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**

当社が出資しているCDCSPL社では、現在4業態・計425店舗のチェーンを展開  
『コーヒー豆・粉末小売店舗』『カフェ店舗』を順次コンビニスタイルへ転換中

転換前

**349**店舗

**Coffee Day Fresh & Ground**  
(コーヒー豆・粉末小売店舗) ※1



**41**店舗

**Café Coffee Day**  
(カフェ店舗) ※1



転換後

**26**店舗

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



面積	10～30㎡
SKU数	200～400
バックルーム	アリ
免許	お酒／タバコ／24H ※2
従業員	4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。

**9**店舗

**Coffee Day essentials**  
(コンビニ・プレミアム業態)



面積	70～150㎡
SKU数	700～1,500
バックルーム	アリ
免許	お酒／タバコ／24H ※2
従業員	8人
店舗概要	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。

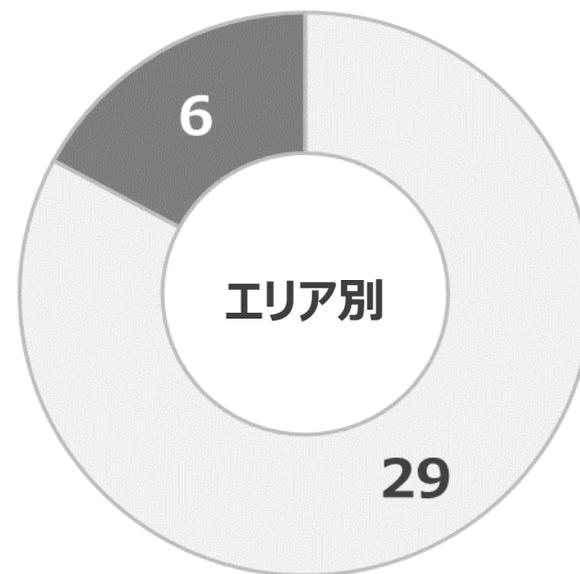
※1 コンビニスタイルへ転換が完了していない店舗は、既存店舗として運営を行っております。

※2 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。

業態別出店数は、キヨスク業態**26**店舗、プレミアム業態**9**店舗  
エリア別では、バンガロール**29**店舗、デリー**6**店舗



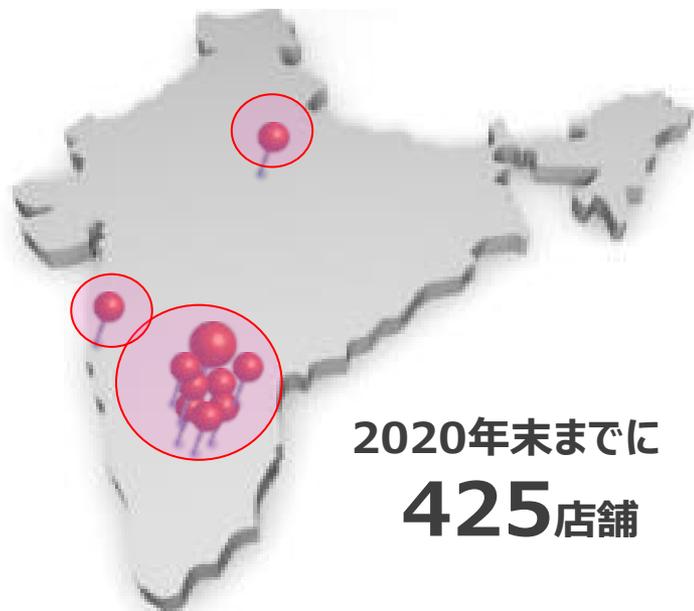
□ キヨスク業態 ■ プレミアム業態



□ バンガロールエリア ■ デリーエリア

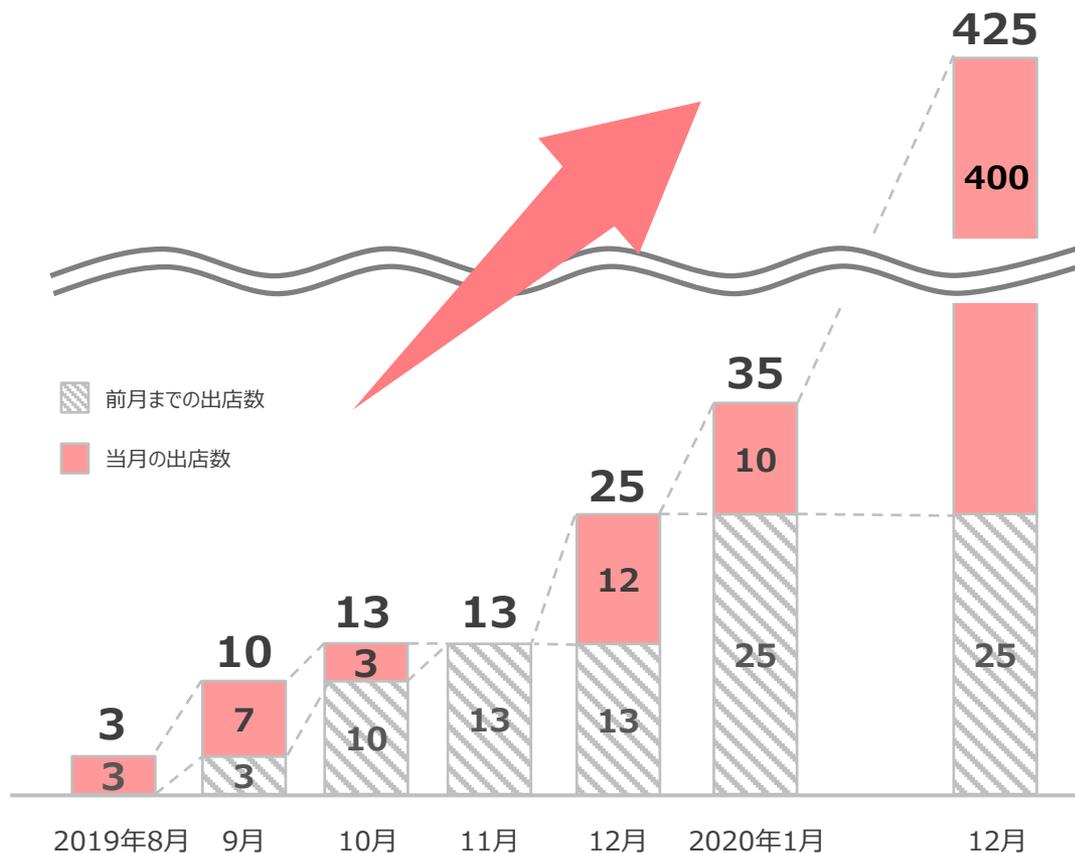
バンガロール、デリー、ムンバイの大都市を中心にドミナント出店を開始

2020年末までに計**425**店舗出店予定



2020年末までに  
**425**店舗

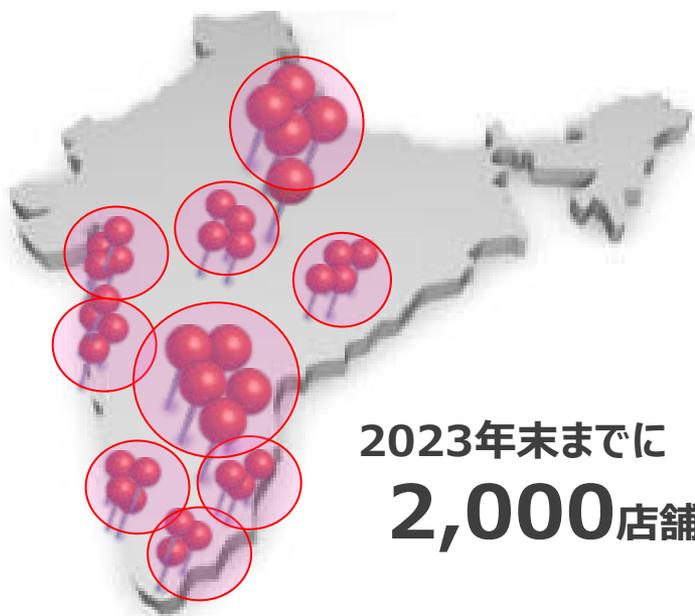
大都市を中心にドミナント出店を開始



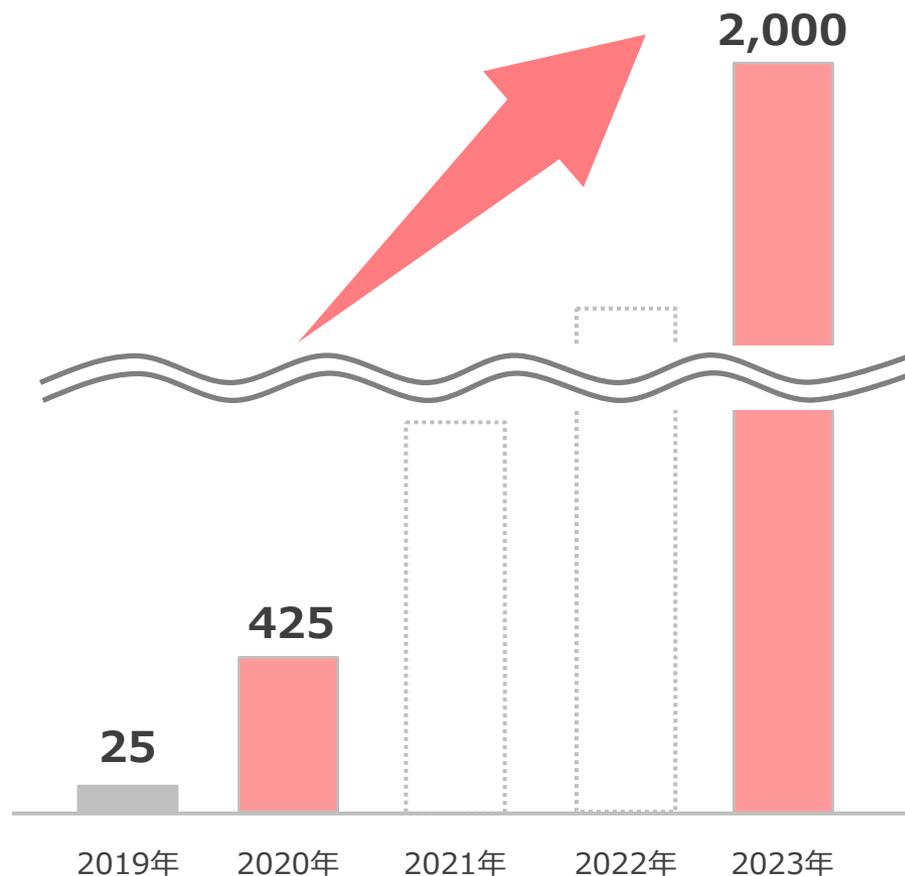
※ドミナント出店とは、1地域における高密度出店のことを指します。

ドミナント出店による出店エリアでのインフラ整備・認知度向上を推進

2023年末までに計**2,000**店舗出店予定



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。

## 新業態となる『オフィス業態』の展開をスタート

オフィス業態の1号店となる『JP Morgen店』が近日中にオープン予定



面積	7m <sup>2</sup>
SKU数	120
バックルーム	あり
従業員	1人

### 【特徴】

- オフィスビル内に立地し、ターゲットはオフィス内の会社員
- 軽食、間食需要に対応する菓子類やドリンク類を中心とした品揃え

**COFFEE DAY**  
**essentials** (プレミアム業態)



【店舗外観】MADHAVAN PARK店 (バンガロール)



【店舗外観】ADHCHINI店 (デリー)



レジカウンター



レジカウンター



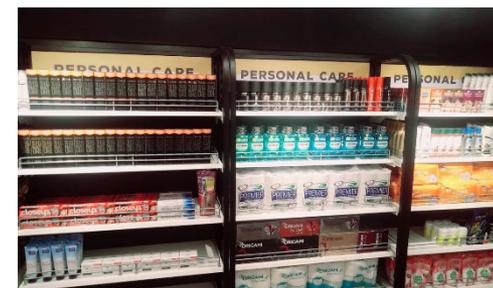
オリジナルフード、ドリンクコーナー



冷蔵・冷凍食品、菓子類コーナー



加工食品、菓子類、ドリンクコーナー



日用品コーナー

COFFEE DAY  
**essentials** (キヨスク業態)  
2Go



【店舗外観】 KORAMANGALA店 (バンガロール)



【店舗外観】 RAJAJINAGAR 1ST BLOCK店 (バンガロール)



レジカウンター



レジカウンター、菓子ケース



ドリンク、菓子類コーナー



ドリンク、菓子類コーナー



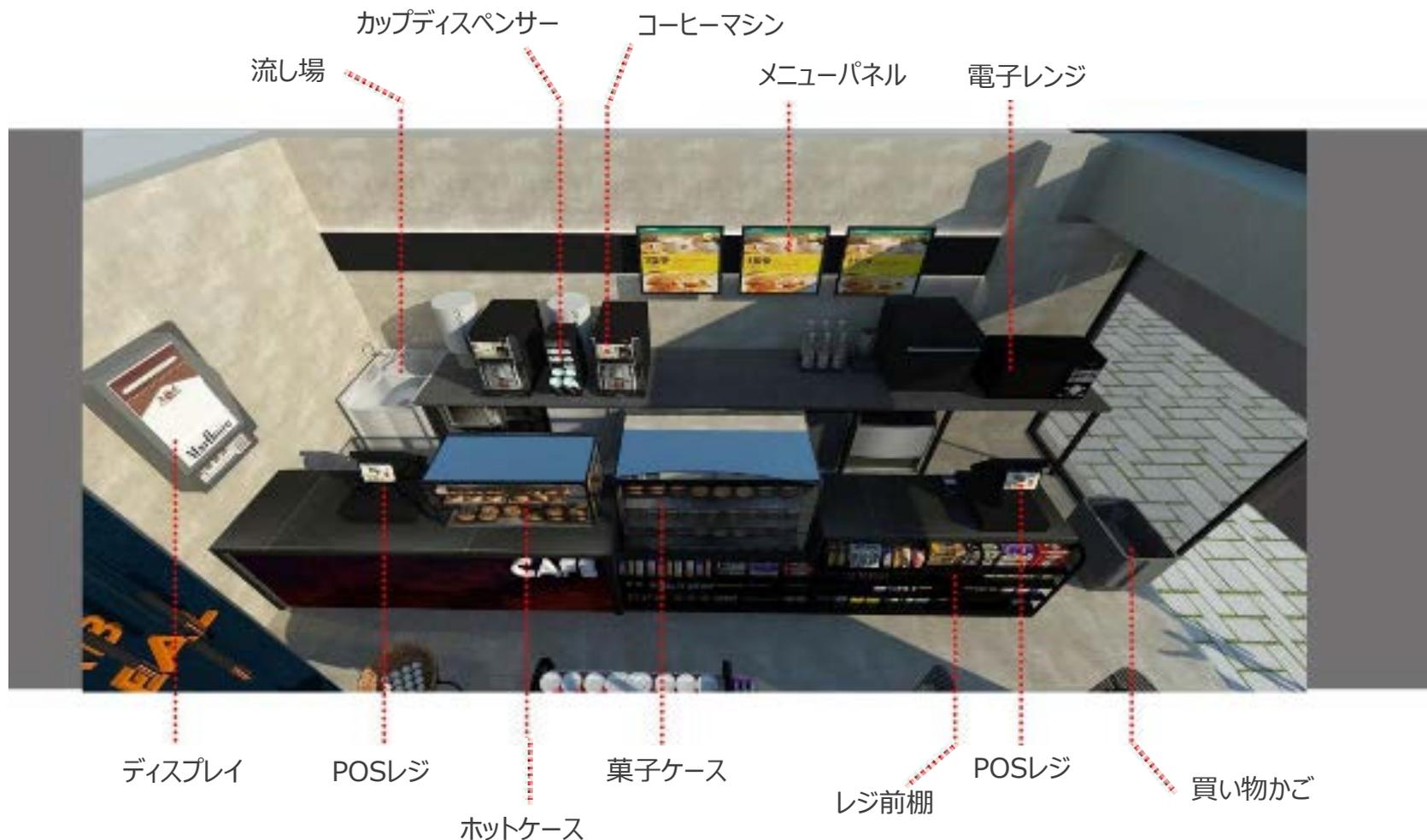
菓子類、インスタント食品コーナー



菓子類、インスタント食品コーナー

機能的なカウンターで魅力あるフードメニューを提供

# 『顧客に新しい食体験を提案』



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・軽食類



スモークチキンサンドウィッチ



サモサ

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



デジチキンビリヤニ



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の共通の基準が、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。

インフラが整っていないインドにおいて独自の物流網は最大の強み  
『コールドチェーン配送』が商品の品質を担保



商品の  
安定供給

店舗が必要な商品を  
安定的に配送・供給



商品の  
需給調整

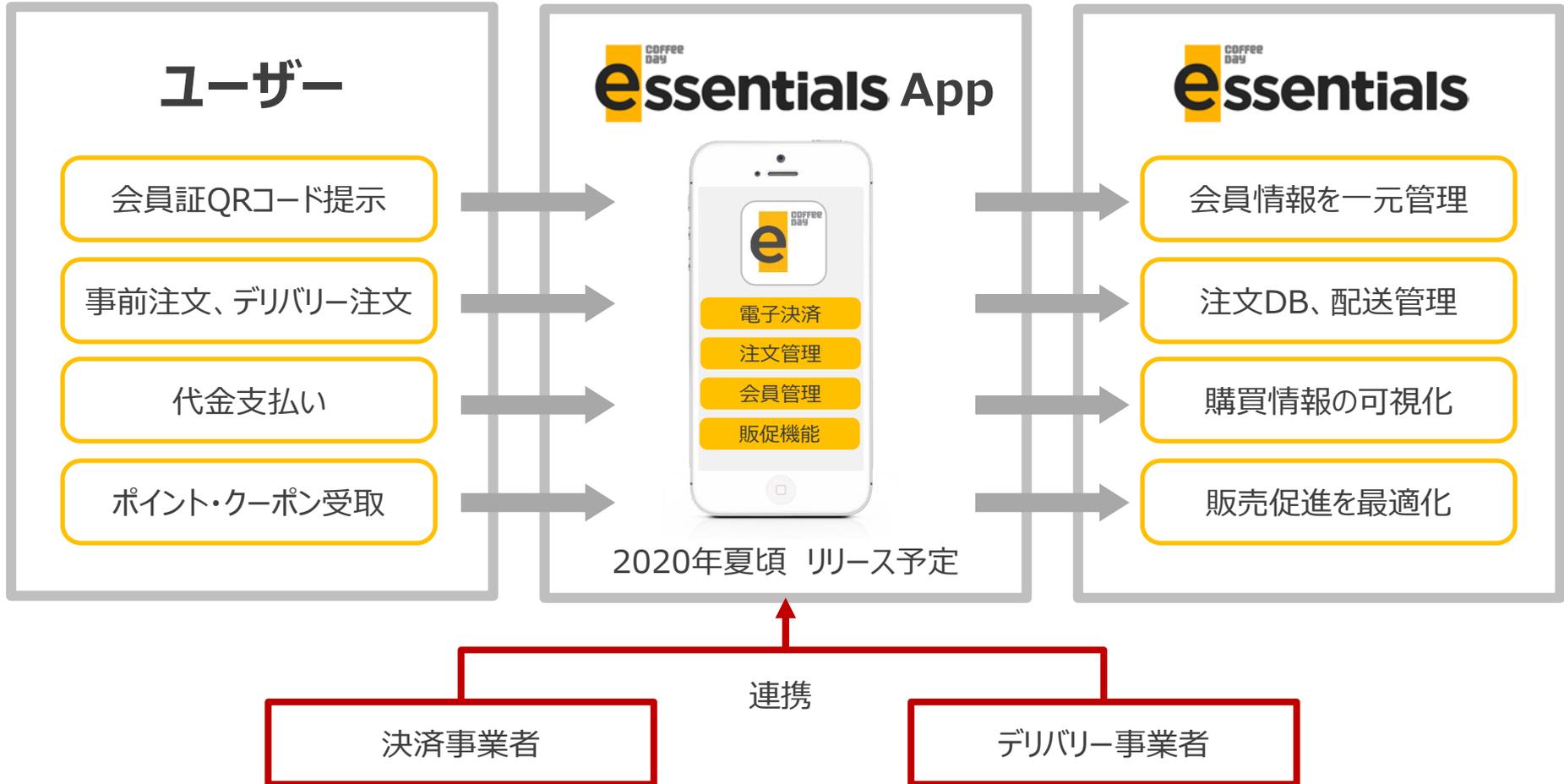
配送ロット・ルート効率化  
自社物流でコスト削減



コールドチェーン  
配送

商品の品質を落とさずに  
配送が可能

スマホアプリをベースとしたマーケティングプラットフォームを構築  
デリバリー・ピックアップサービスを強化することで坪売上・利益率を高める



「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、流通小売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株式会社へ入社。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。

## 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)

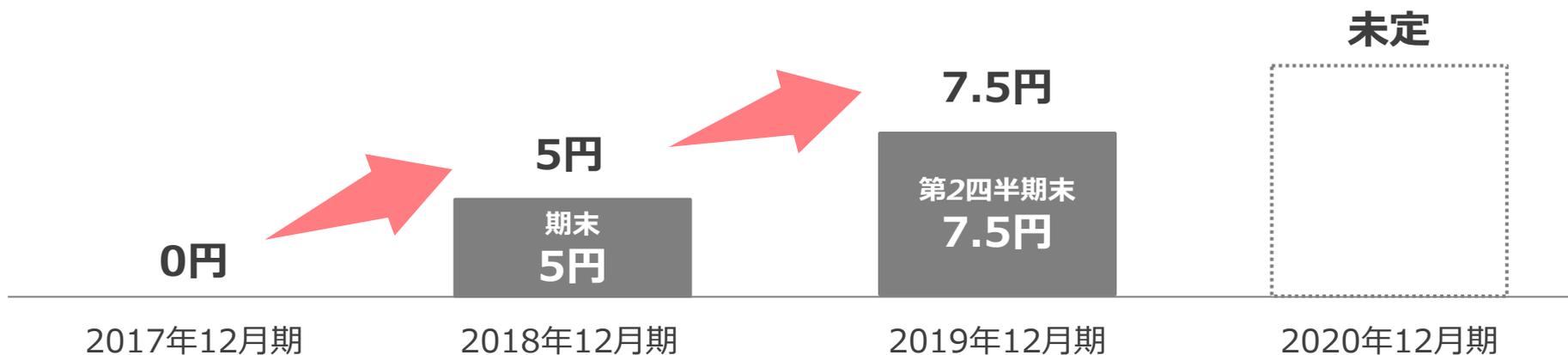
向本 正志

(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

2019年12月期は1株当たり7.5円の間配当を実施。  
 期末配当については、第2四半期に特別損失を計上した貸倒引当金1,121百万円の繰入等の影響により配当原資の確保が一時的に困難となっているため無配。  
 なお2020年12月期については、前述の状況を鑑み、引き続き検討してまいります。



	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	—	7.50	—	0.00	7.50
2020年12月期(予想)	—	未定	—	未定	未定

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）



新潟県産新之助 5kg×2袋

10,000pt [詳細を見る](#)



海鮮しゃぶしゃぶセット 5~6人前相当

30,000pt [詳細を見る](#)



神戸牛 肩ロースモモバラ焼肉用 計1400g

30,000pt [詳細を見る](#)



海鮮るばた焼きセット

30,000pt [詳細を見る](#)



<シャーク>Shark EVOLFLEX 充電式コードレスクリーナー S10

40,000pt [詳細を見る](#)



<群馬・業師温泉>かやぶきの郷 業師温泉旅館 (ペア1泊2食付)

64,000pt [詳細を見る](#)

※株主優待「プレミアム優待倶楽部」は、2020年3月にサイトオープンおよびご案内予定です。2019年12月末時点の株主様が対象となります。

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](mailto: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/>