



2019年12月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

2020年2月14日

上場会社名 インパクトホールディングス株式会社 上場取引所 東
 コード番号 6067 URL https://impact-h.co.jp/
 代表者 (役職名)代表取締役社長 (氏名)福井 康夫
 問合せ先責任者 (役職名)代表取締役副社長 (氏名)寒河江 清人 (TEL)03 (5464)8321
 定時株主総会開催予定日 2020年3月26日 配当支払開始予定日 —
 有価証券報告書提出予定日 2020年3月27日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 2019年12月期の連結業績(2019年1月1日~2019年12月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年12月期	7,909	26.0	514	26.6	△306	—	△1,581	—
2018年12月期	6,277	3.8	406	46.6	405	59.2	330	△32.2
(注) 包括利益	2019年12月期		△1,653百万円(—%)		2018年12月期		325百万円(△33.3%)	

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2019年12月期	△288.62	—	△92.2	△17.9	6.5
2018年12月期	66.85	61.66	19.2	11.3	6.4

(参考) 持分法投資損益 2019年12月期 △826百万円 2018年12月期 324百万円

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2019年12月期	5,516	1,597	28.2	264.3
2018年12月期	3,617	1,925	51.6	379.88

(参考) 自己資本 2019年12月期 1,560百万円 2018年12月期 1,868百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2019年12月期	39	△3,369	3,161	1,416
2018年12月期	405	267	△497	1,583

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産 配当率 (連結)
	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	百万円	%	%
2018年12月期	—	0.00	—	5.00	5.00	24	7.5	1.4
2019年12月期	—	7.50	—	0.00	7.50	43	—	2.3
2020年12月期(予想)	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 2020年12月期の配当予想額については、未定です。

3. 2020年12月期の連結業績予想(2020年1月1日~2020年12月31日)

連結業績予想につきましては、現在インドのコンビニエンスストア事業は出店を加速している中、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。詳細は、添付資料P5「1. 経営成績等の概況(1) 当期の経営成績の概況 2 次期の見通し」をご覧ください。

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：有
 新規 1社（社名） 株式会社伸和企画、除外 1社（社名）—

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
 ② ①以外の会計方針の変更 : 無
 ③ 会計上の見積りの変更 : 無
 ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2019年12月期	6,001,094株	2018年12月期	5,020,194株
② 期末自己株式数	2019年12月期	100,308株	2018年12月期	100,308株
③ 期中平均株式数	2019年12月期	5,478,221株	2018年12月期	4,944,411株

2018年12月期の1株当たり当期純利益の算定上、期中平均株式数の計算において控除する自己株式に、株式給付信託が保有する当社株式を含めております。

(参考) 個別業績の概要

1. 2019年12月期の個別業績（2019年1月1日～2019年12月31日）

(1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年12月期	3,170	3.9	39	△65.2	55	△48.6	△1,112	—
2018年12月期	3,050	2.9	112	36.2	107	45.6	150	△59.8
	1株当たり 当期純利益		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益					
	円 銭		円 銭					
2019年12月期	△205.22		—					
2018年12月期	30.35		28.00					

(2) 個別財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円		百万円		%	円 銭		
2019年12月期	5,186		1,500		28.3	251.81		
2018年12月期	2,489		1,283		51.0	258.25		

(参考) 自己資本 2019年12月期 1,497百万円 2018年12月期 1,270百万円

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

(日付の表示方法の変更)

「2019年12月期 決算短信」より日付の表示方法を和暦表示から西暦表示に変更しております。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	4
(1) 当期の経営成績の概況	4
(2) 当期の財政状態の概況	6
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	6
(4) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	7
(5) 事業等のリスク	7
(6) その他	10
2. 企業集団の状況	11
3. 経営方針	12
(1) 会社の経営の基本方針	12
(2) 目標とする経営指標	12
(3) 中長期的な会社の経営戦略	12
(4) 会社の対処すべき課題	13
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	14
5. 連結財務諸表及び主な注記	15
(1) 連結貸借対照表	15
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	17
(3) 連結株主資本等変動計算書	19
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	21
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	23
(継続企業の前提に関する注記)	23
(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)	23
(セグメント情報等)	26
(1株当たり情報)	29
(重要な後発事象)	30

1. 経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

①当期の経営成績

当連結会計年度（2019年1月1日から2019年12月31日）におけるわが国の経済動向は、米中貿易摩擦による経済影響の懸念にはじまり、日韓摩擦による訪日韓国人観光客減少及び消費増税による駆け込み需要の反動減ならびに台風19号被害による小売店の営業時間短縮等の要因で、年度後半は消費の下押し状況が続きました。一方で、所謂リアル店舗（市中にある小売店舗）は依然としてオーバーストア状態にあり、どこの店でも同じような商品が同じような価格で手に入るため、プロモーション力や接客サービスの質により売れる店舗と売れない店舗が明確に区別できる状況となっています。これに伴い消費財メーカー側では、販促費を売れる店舗にのみ効率よく投じたいというニーズが高まってきております。

加えてEC（インターネット上の仮想店舗での購買）が耐久消費財やアパレルを中心にさらに盛んになっているため、新商品購入時・ブランドスイッチ時はリアル店舗で購入し、リピート時はECで購入という流れが消費者行動として常態化しつつあります。

さて、海外での新規ビジネス創出といたしましては、今までの現地小売業コンサルティングで培ったノウハウを活かして新たな需要を創造すべく、4月にインドのコングロマリット企業であるCoffee Day Enterprises Limited及びその子会社であるCoffee Day Global Limitedとの共同出資により合弁会社を設立してコンビニエンスストア事業を現地展開しており、8月2日バンガロールでの1号店出店を皮切りに、12月末時点で25店舗を既にオープンしております。

インドは今後も経済発展が継続することが見込まれ、2050年にはGDPでアメリカを抜き世界2位となる見解も出ているなど、将来的に世界を牽引する国となる可能性を秘めており、とりわけ都市部においてはアッパーミドル層と呼ばれる比較的裕福な経済階層の人口が多く、購買活動が活発となることが予想されることから、コンビニエンスストアの需要拡大が今後益々期待できると考えております。

このような経済環境のもと、当社は「売場を元気に、日本を元気に、そして世界を元気に！」という事業コンセプトのもとHR（Human Resources）ソリューション事業・IoT（Internet of Things）ソリューション事業・MR（Marketing Research）ソリューション事業の3事業で国内外の店頭販促事業を推進していくとともに、インドでのコンビニエンスストア事業の展開により新たな需要を創造していくことで、更なる企業価値の向上に努めてまいります。

以下、具体的にセグメント別進捗状況について説明いたします。

（HRソリューション事業）

HRソリューション事業では、消費財メーカー向けにラウンダー（店頭へのルート営業代行業務）や推奨販売（店頭での試飲試食販売員の派遣業務）をはじめとしたフィールド（店頭）業務を年間約120万件という国内最大級の規模で実施しております。

当連結会計年度においては、既存事業における受注件数増に加え、M&Aにより子会社化した株式会社伸和企画の販路拡大及びグループ会社間での営業シナジー効果により売上高は順調に推移しました。一方で、昨年設立した株式会社ダブルワークマネジメントや株式会社INSTORE LABOが未だスタートアップ段階にあることから、売上高と比較して営業利益は堅調に推移いたしました。この結果、売上高は4,897,664千円（前年同期比26.4%増）、セグメント利益は517,930千円（同9.0%増）となりました。

（IoTソリューション事業）

IoTソリューション事業では、消費財メーカーはじめ流通業向けに小型デジタルサイネージを年間約20万台提供しております。2017年にはPISTA（フィールド・トラッキング・ソリューション）をローンチし、オンラインによるコンテンツ自動更新や人感センサー・顔認識エンジンを活用した店頭棚前顧客情報取得という新たな付加価値の提供を加速させております。これにより従来の筐体販売だけでなく、オンライン利用料やASPサービス利用料などのストック収益を見込めるビジネスモデルの構築に取り組んでおります。

当連結会計年度においては、株式会社impactTVで現在集中的に取り組んでいる飲食・小売店舗向けオンライン型サイネージに加え、美容室・ネイルサロン等を媒体とする広告事業者向けインフラ型オンラインサイネージの

受注増により、売上高・営業利益とも大幅増となりました。この結果、売上高は1,629,154千円（前年同期比23.5%増）、セグメント利益は342,747千円（同73.3%増）となりました。

（MRソリューション事業）

MRソリューション事業では、日本国内で年間約10万件提供している小売業・飲食業・サービス業向けCS（顧客満足度）、ES（従業員満足度）向上のための覆面調査や、店頭オペレーション改善等のための研修プログラムを提供しております。また直近では内部監査代行業務を覆面調査の手法により実施するなどの用途開発や、消費財メーカー向けにグループインタビュー・ホームユーステストなどの新規マーケティングリサーチメニューの展開も推進しております。

当連結会計年度においては、7月より連結損益計算書に取込開始した株式会社RJCリサーチの積み上げ増により売上高は順調に推移しましたが、一方でインドでのコンビニエンスストア運営事業に集中するためインドネシア・中国等アジア地域のチェーン運営コンサルティングサービスを縮小させた影響で、営業利益は微増に留まりました。この結果、売上高は1,410,986千円（前年同期比25.9%増）、セグメント利益は368,350千円（同1.5%増）となりました。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は7,909,432千円（前年同期比26.0%増）、営業利益は514,479千円（同26.6%増）となりました。経常損失は、第2四半期連結会計期間に、インド事業に対する投資持分のうち、のれん相当額である807,897千円を持分法による投資損失として計上したこと等により△306,946千円（前年同期は経常利益405,539千円）、親会社株主に帰属する当期純損失は、第2四半期連結会計期間に、インド事業に係る貸付債権1,121,144千円に対して全額貸倒引当金を設定し繰入額として計上したこと等により△1,581,136千円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純利益330,554千円）となりました。

セグメント別の業績は次のとおりであります。

	売上高（千円）	前期比（%）	営業利益（千円）	前期比（%）
HRソリューション事業	4,897,664	26.4	517,930	9.0
I o Tソリューション事業	1,629,154	23.5	342,747	73.3
MRソリューション事業	1,410,986	25.9	368,350	1.5

②次期の見通し

当社は中期経営計画として、2023年12月期に売上高18,000百万円、営業利益2,000百万円とすることを掲げております。これを実現するため、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。次期連結会計年度の連結見通しにつきましては、現在インドのコンビニエンスストア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。

(2) 当期の財政状態の概況

当連結会計年度末における総資産は、前連結会計年度末と比べ1,898,515千円増加し、5,516,499千円となりました。

流動資産は、前連結会計年度末と比べ587,141千円増加し、3,778,374千円となりました。これは主に株式会社伸和企画と株式会社RJCリサーチの連結開始等による売掛金及び受取手形の増加503,960千円、商品及び製品の増加107,172千円等によるものであります。

固定資産は、前連結会計年度末と比べ1,311,374千円増加し、1,738,124千円となりました。これは主に株式会社RJCリサーチを連結対象としたこと等によるのれんの増加226,884千円、Coffee Day Consultancy Services Private Limited株式取得等に伴う関係会社株式の増加933,706千円等によるものであります。

当連結会計年度末における負債は、前連結会計年度末と比べ2,226,187千円増加し、2,041,304千円となりました。

流動負債は、前連結会計年度末と比べ812,419千円増加し、1,877,276千円となりました。これは主に短期借入金の増加321,667千円、1年内返済予定の長期借入金の増加234,793千円等によるものであります。

固定負債は、前連結会計年度末と比べ1,413,767千円増加し、2,041,304千円となりました。これは主に長期借入金の増加1,361,565千円によるものであります。

当連結会計年度末における純資産は、前連結会計年度末と比べ327,671千円減少し、1,597,917千円となりました。これは、新株予約権の行使・第三者割当増資により資本金が702,470千円、資本剰余金が702,470千円増加したものの、上述のとおり、持分法による投資損失や貸倒引当金繰入額の計上等による利益剰余金の減少1,649,400千円等によるものであります。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という）の残高は1,416,754千円となり、前連結会計年度と比べ166,932千円減少しました。

当連結会計年度におけるキャッシュ・フローの状況は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度の営業活動の結果減少した資金は39,627千円（前連結会計年度は405,187千円の増加）となりました。これは主に税金等調整前当期純損失1,396,764千円、貸倒引当金の増減額1,121,134千円、売上債権の増減額△436,350千円によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度の投資活動の結果減少した資金は3,369,051千円（前連結会計年度は267,821千円の増加）となりました。これは主に関係会社株式の取得による支出1,856,268千円、貸付による支出1,121,144千円によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度の財務活動の結果増加した資金は3,161,640千円（前連結会計年度は497,770千円の減少）となりました。これは主に長期借入れによる収入2,100,000千円、株式の発行による収入1,392,317千円によるものであります。

	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期
自己資本比率 (%)	43.9	51.6	28.2
時価ベースの自己資本比率 (%)	107.4	187.7	218.6
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	5	2	72
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	12.8	40.8	2.0

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注) 1. 各指標はいずれも連結ベースの財務数値により算出しております。

2. 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数（自己株式控除後）により算出しております。
3. キャッシュ・フロー及び利払いは、連結キャッシュ・フロー計算書に計上されている「営業活動によるキャッシュ・フロー」及び「利息の支払額」を用いております。
4. 有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

(4) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主に対する利益配分につきまして、財務体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しつつ、当社グループを取り巻く事業環境を勘案して、安定した配当を継続実施していくことを基本方針としております。当連結会計年度は1株当たり7.5円の間配当を実施しましたが、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、無配となりました。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。

(5) 事業等のリスク

当社グループの経営成績、株価及び財政状態等に影響を及ぼす可能性がある事項には、以下のようなものがあります。また、必ずしも事業上のリスクに該当しない事項についても、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する情報開示の観点から積極的に開示しております。当社グループは、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努力する方針ではありますが、当社の株式に関する投資判断は、以下の記載事項及び本項以外の記載内容も併せて、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。また、以下の記載は当社の株式への投資に関するリスクをすべて網羅するものではありませんのでご注意ください。

なお、本項中の記載内容については、特に断りがない限り当連結会計年度末現在の事項であり、将来に関する事項は当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

① 事業内容に関するリスクについて

(イ) . インドでのコンビニエンスストア事業について

当社は、2019年4月8日に Coffee Day Enterprises Limited（以下、CDEL）及び Coffee Day Global Limited（以下、CDGL）との間で株主間契約を締結し、コンビニエンスストア事業でのインド進出を目的として現地に合弁会社である Coffee Day Consultancy Services Private Limited（以下、CDCSPL）を設立し、さらに CDCSPLの子会社となる Coffee Day Econ Private Limited（以下、CDEPL）を設立いたしました。CDCSPL 設立のために当社が出資した 1,500 万米ドルについては、CDEPL が保有する既存店舗 425 店をコンビニエンスストアに業態転換する際にかかる内装工事や設備等、家賃保証金、店舗運営に必要な仕入れ代金等に充てる目的で出資したものであり、当社が CDGL と締結した ECB 契約書に基づく貸付 1,000 万米ドルは、既存店舗全てをコンビニエンスストアへの業態転換した後、更なる出店に必要な費用として予め貸し付けております。

当社は、2019年8月2日出店したインドでのコンビニエンスストア第1号店出店を皮切りに、既存店舗業態転換による出店を加速すべく邁進しておりますが、2019年8月14日付の「2019年12月期第2四半期報告書の提出期限延長に関する承認申請書提出についてのお知らせ」でお伝えしましたとおり、CDEL 創業会長であるシッダールタ氏の急逝に端を発し、CDEL グループに第三者機関調査が入りました。調査は現時点においても継続しており、終了するまで共同出資パートナー企業である CDEL 及び CDGL から当社に対して財務情報の提供が制限されている状況であります。

上記の理由により、第2四半期決算において、CDGL に対する貸付債権の回収可能性を CDGL の財務状況に基づき評価できなかつたため、CDEL グループの債務に関するプレスリリース、CDEL グループの債務格付けの格下げ情報などの外部情報を考慮し、回収可能性を合理的に判断した結果、貸付債権全額に相当する 1,121 百万円を貸倒引当金繰入額として一時的に特別損失として計上いたしました。加えて同決算において、CDCSPL に対する投資持分のうち、のれん相当額である 807 百万円を持分法による投資損失として営業外費用に計上しております。一時的に計上している貸倒引当金については、その実在性と回収可能性の確認を以って戻入を検討しておりますが、インドでの調査結果の開示が著しく遅れる等の状況が続いた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ロ) . 市場について

当社グループは現状リアル店舗での店頭販促市場を事業領域としていることから、自然災害や重大な事故等の事情で消費財メーカーおよび流通小売業が店頭に掛ける販促費を大幅に絞った場合には当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ハ) . 競合について

当社グループの事業全体として競合になる企業は現状ありませんが、各事業における競合が店頭販促全般的な事業展開を進めた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

また近年「リアル店舗のショールーミング化」と言われるようになり、当社グループもリアル一辺倒の事業モデルではなく、デジタルサイネージのオンライン化やP I S T Aなどリアルとネットを融合させる商材をラインナップしてきておりますが、仮に消費者のECサイトでの購買がすべての消費活動において主流となった場合には当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ニ) . 消費者の購買行動について

ECサイトでの購買の盛り上がりによりドラッグストア・スーパーマーケット・アパレルショップ・家電量販店等の小売業においてはその業績に大きな影響が及んでおり、当社の見立てでは個店レベルの採算で見た場合半数近い店舗が業績不振に苦しんでいるのではと考えております。

店頭にしかない商品・体験・接客でいかに店頭活性化を実現するかという観点で当社グループとしましてはM&Aや新規企業設立により提供可能なソリューションを増やしておりますが、リアル店舗の不振が続き閉店・倒産が著しく増加した場合には当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ホ) . システム障害について

当社グループでは、HRソリューション事業において人材リクルートを管理する「人材くん」、IoTソリューション事業においてデジタルサイネージのコンテンツ管理や配信プログラムを管理する「P I S T A C M S」、MRソリューション事業において調査レポートや自動集計分析などの機能搭載する「MarketWatcher」を活用しています。サーバー停止やネットワーク機器の故障及び自然災害や事故火災等によるシステムトラブルの発生を回避するために、サーバーの負荷分散や定期的なバックアップ等の手段を講じることでシステムトラブルの防止及び回避に努めておりますが、大規模地震等の天災や通信会社による大規模通信障害等により社内システムが稼働できない場合には当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ヘ) . 製品製造について

当社グループでは、現在デジタルサイネージの筐体製造を主に海外で行っており、年間約20万台の仕入を実施しております。また、ノベルティや販促ツールの製造も海外で製造を行っているため、製造拠点に大きな影響を与えかねない地政学・疫病等のリスクが発生し、予定していた質・量・コストで製品が製造できなくなった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ト) . 為替相場の変動について

当社グループでは、海外取引先との間で外貨建てによる製品仕入、業務委託等を行っているため、予想外の為替変動が生じた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(チ) . メディアクルーの確保について

当社グループでは、HRソリューション事業・MRソリューション事業ともメディアクルーの活用を前提とした事業モデルを推進しております。短納期・広域・高難易度案件のニーズが高まりつつある中で、メディアクルーを各都道府県において適正人数確保し、更に新規登録数を増加させていくことが必要となります。各種WEB媒体などを通じ、学生や主婦層をターゲットとした募集チャネルを活用した登録募集戦略をとっておりますが、このような取り組みにも拘らず、店頭における調査需要や販促需要の急激な増加や調査対象地域の偏

りによりクライアントニーズに適合したメディアクルーが十分に確保できない場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(リ)．連結子会社の急増に伴う内部管理体制の充実について

当社グループは、連結グループ運営を開始し、国内外での事業拡大を図っております。それに伴い、適正な連結財務諸表の作成、内部統制の徹底、コンプライアンス対策の強化等、当該事業拡大を支える内部管理体制の充実に努めております。しかしながら、体制の整備が事業の拡大に追い付かず、内部管理体制が不十分になり、不祥事等が発生した場合、当社グループへの法的責任の追求や企業イメージの悪化等により、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ヌ)．法的規制について

a．事業関連

当社グループは、下請法規制の適用を受けることから全社をあげて法令遵守の徹底と社内教育に努めておりますが、仮に法令に抵触するような事態が発生した場合には当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また将来において下請法その他法規制において解釈・運用の変化、規制の強化、新規制の制定等により、より厳格な対応を求められる可能性は否定できず、当該規制の動向により当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

b．労務関連

当社グループでは、HRソリューション事業・MRソリューション事業とも原則的にメディアクルーと業務委託契約を締結した上で、各自担当業務の遂行を依頼しています。この仕組みは弁護士及び社会保険労務士による入念なチェックを経て構築しておりますが、仮に労働局等の所轄官庁が当社グループ及びメディアクルーの運用実態に対し労働基準法が適用される形態であると判断した場合には、是正勧告、業務改善命令、事業停止命令等の行政指導が発せられる恐れがあります。このような指導を受けた場合、当社グループの経営、業績にも重大な影響が及ぶ可能性があります。また現行法令の改正やその運用方法の見直し等によりメディアクルーに対する規制強化が図られた場合には、外注元である当社グループに対して、より高度なコンプライアンス体制が求められる可能性があります。

②会社組織に関するリスク

(イ)．創業者への依存度について

当社創業者であり代表取締役社長を務める福井康夫は、設立以来の最高経営責任者であり、経営方針や戦略の決定をはじめ、各方面の事業推進において重要な役割を果たしております。事業拡大に伴い、取締役やマネージャー等との会議を定期的開催するなどして情報共有を進めるとともに、同氏へ過度に依存しない経営体質の構築を進めておりますが、何らかの理由により同氏に不測の事態が生じた場合、または同氏が退任するような事態が生じた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ロ)．個人情報の管理について

当社はメディアクルーの個人情報を有しており、また業務上においても個人情報に接する機会が生じるため、その取扱いについては2005年4月に施行された「個人情報の保護に関する法律」を踏まえ、経済産業省の外郭団体である財団法人日本情報処理開発協会の発行するプライバシーマークを取得する等、十分な管理体制を構築するよう取り組んでいます。従業員、その他情報に触れる機会のあるメディアクルーに対して、当社作成の個人情報取扱マニュアルに基づき当該情報の取扱いについて教育・研修を実施しております。また社内ネットワーク、基幹システムを含む社内管理体制を適切に利用できる環境を維持しつつ、高いセキュリティレベルの維持・継続に取り組んでいます。ただし、当社の取り組みにも関わらず、個人情報の漏洩による損害に対する賠償を請求されることも考えられ、そのような事態が発生した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(6) その他

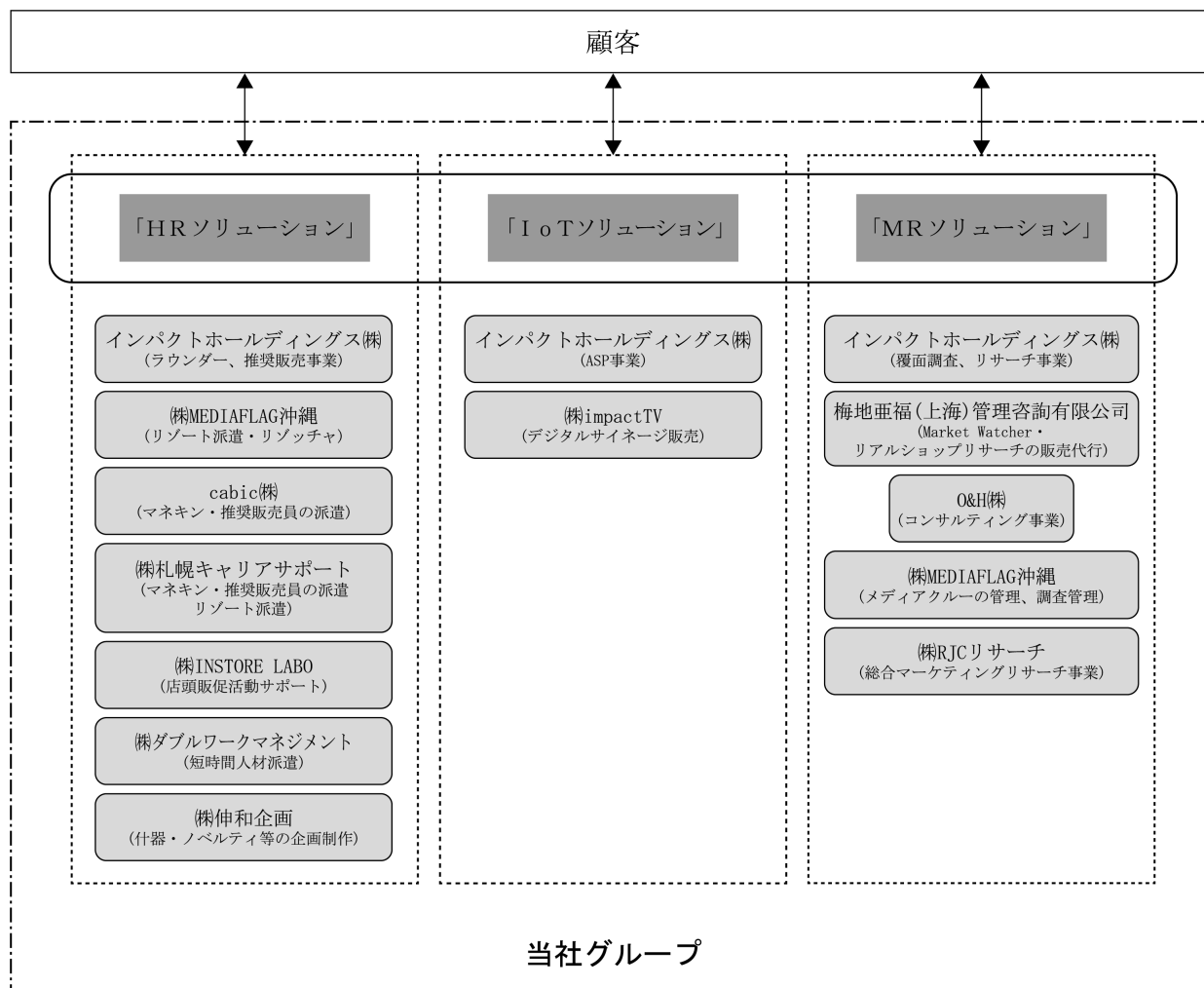
①. 配当政策について

当社グループは、株主に対する利益配分につきまして、財務体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しつつ、当社グループを取り巻く事業環境を勘案して、安定した配当を継続実施していくことを基本方針としております。しかし、事業環境の急激な変化などにより、配当原資の確保が困難となった場合には、配当の実施ができない可能性があります。

②. 新株予約権行使による株式価値の希薄化について

当社グループは、当社グループの役員及び従業員に対するインセンティブを目的とし、新株予約権を付与しております。これらの新株予約権が権利行使された場合は当社株式が新たに発行され、既存株主が有する株式の価値及び議決権割合が希薄化する可能性があります。

2. 企業集団の状況



3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「売場を元気に、日本を元気に、そして世界を元気に！」をテーマに店舗店頭にて特化したフィールドマーケティング※注1 支援事業を展開しております。「社会性ある事業の創造」を経営理念に掲げ、流通業に新しいコミュニケーションの流れを創造し、当社に蓄積されている日本の店舗店頭の運営ノウハウを世界各国に輸出し、最終消費者の生活文化の向上につなげることで、新たなマーケットの拡大を推進してまいります。

※注1 フィールドマーケティングとは、フィールド（店頭）を重視したマーケティングのことを指します。店頭など消費者の生活により近いところでのマーケティング展開は、商品陳列、POP類、顧客動線などすべての要素が対象となるため販売促進効果も大きく、販売に直結したマーケティング。ラウンダー、推奨販売、デジタルサイネージ、覆面調査など、こうしたソリューションを個別、あるいは組み合わせることでブランドが構築され、その実行中にブランドオーナーに対して明確で実質的な投資回収率(ROI)を提示することになります。収益支出の中で特定の利益を上げることが主な目的であり利点でもあります。

(2) 目標とする経営指標

当社グループの事業は、①HRソリューション事業、②IoTソリューション事業、③MRソリューション事業の3事業に分かれております。これら3つの事業のうち、HRソリューション事業・MRソリューション事業を主軸とし売上の増加を拡大しIoTソリューション事業で高付加価値のサービスを提供することで、収益性の向上を目指しております。主な成長性・収益性の財務的な指標として、売上高増加率、売上総利益率、営業利益率、営業利益増加率などを掲げております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

上記の経営の基本方針を踏まえて、目標指数を達成するために、次のとおり取り組んでまいります。

① HRソリューション

これまでフィールドマーケティング事業で当社が積み重ねてきた647万件に及ぶ店頭ビッグデータ情報（店舗DB）を武器として最適な販促対象店舗を選定し、効果的な販促手法をコンサルティングが出来るようになることで、更に競合他社との差別化を図ってまいります。

また、2019年より店舗店頭以外の領域への人材インフラ提供も拡大しております。その1つの取り組みが、2018年11月に㈱インソース（東証一部上場：証券コード6200）とJVで設立した㈱ダブルワークマネジメントが展開している短時間・短期間オフィスワーカー派遣事業です。潜在的なニーズと社会的要請があるビジネスとして事業を成長させてまいります。

また、上場以来業務センターの位置付けで事業運営をしていた㈱MEDIAFLAG沖縄が展開するリゾートバイト特化型の人材マッチング事業「Resort Channel」（略称：リゾッチャ）も、新規事業として挑戦しております。

さらに2020年以降は、㈱INSTORE LABO・㈱伸和企画等の新規設立企業・M&A企業が事業拡大フェーズに入ります。特に2020年は、大型スポーツイベント開催に伴う準備等により、スポット的な売場メンテナンスや推奨販売の需要も引き続き高まっております。既に実績も積み重ねておりますので、この波に乗り確実な事業拡大を狙ってまいります。

② IoTソリューション

2020年よりオンライン版店頭用デジタルサイネージ ※注2 の販売をさらに拡大させていきます。これにより従来のハード機器売上に加えて、オンライン利用料・ASPサービス利用料によるストック型収益の積上げが可能となり、利益率が向上する見込です。

また、これまで培った小型デジタルサイネージ事業のノウハウを基に、開発スピード・コスト・低ロット対応等に更に磨きをかけ、タクシー後部座席や美容室座席、エレベーター内、自動ドア防護柵などを使って広告インフラを敷設する企業向けにオリジナル業務用デジタルサイネージを開発・提供していきます。こちらも掲示ポスターの代替えとしての店頭用と同様、オンライン利用料やASPサービス利用料による収益が見込めます。

新製品PISTAを昨期より販売スタートしましたが、本製品の特長でもある「顧客の棚前購買行動」をデータベース化している企業は、世界にも類を見ないと考えております。これは世界的大手ECサービス企業でも収集ができない当社グループ独自の店頭情報群です。このデータベースをさらに強化し、今後の販促企画ビジネスにおいて有効な武器の1つにすべく、データの収集・分析を継続してまいります。

※注2 店頭用デジタルサイネージとは、主に売場の棚に設置されている3.5～19インチの小型デジタルサイネージのことを指します。

③ MRソリューション

当社の祖業である覆面調査は、リアル店舗が大手ECサービス企業に負けない売場作り・接客をする為の中核を担うサービスと言えます。今後はよりリアルだからこそそのきめ細やかな接客サービスが求められます。さらに、接客同様重要視されるのは「オリジナル商品開発」だと考えております。従来の顧客である飲食・小売・サービス業以外に消費財メーカー等でのマーケティングニーズに対応すべく、今後はホームユーステスト、グループインタビュー等の商品開発支援型マーケティングリサーチやコンサルティングが出来る体制を構築していく予定です。

またアジア諸国における小売業向けコンサルティングサービスについては、単なるリサーチ事業からの脱却を模索しつつも地場リサーチ会社との連携を強固なものとし、グローバル展開する飲食・小売・サービス業の大規模案件を獲得すべく、さらに踏み込んだ展開も志向していきます。こちらの実現は、当社のMRソリューション事業が次のステージへステップアップするための重要な事業拡大方針の1つとして、重点的に取り組んでまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

① 経営理念のさらなる浸透強化

事業環境に左右されず事業基盤の拡大、成長させていくためには経営理念の浸透を人材育成の軸とした教育が必要であると考えております。

当社では「HEART OF Impact HD」という「経営理念」「インパクトホールディングスメッセージ」、行動指針である「インパクトホールディングスウェイ」「インパクトホールディングスリーダーシップ」等を纏めて解説した冊子を作成・配布しております。また、日々の朝礼ではグループ会社も合同で理念に基づいた経験談の発表を行い、全従業員が参加する会議の場で理念に基づいた講話を代表取締役社長自らが実施するなどをして、徹底した理念の浸透を図っております。これにより、離職率の低下による既存従業員の安定化や、業務ミスの発生を削減し、品質の向上に繋がるなどの効果が得られております。

また、メディアクルーに対しても、「メディアクルーへの約束」を定め、「理念共有型のフィールドスタッフネットワーク」※注3の構築に注力しております。今後についても、経営理念浸透を最重要課題ととらえ、全従業員の方向性の統一を図るための経営理念浸透につながる取り組みを実施してまいります。

※注3 理念共有型フィールドスタッフネットワークとは、当社グループの理念に基づき、当社に蓄積した流通現場の知識、考え方を十分に理解し、現場の重要性を熟知したメディアクルーを増やしていく活動のことを指します。

② 経営者人材の確保と育成

当社グループは、今後さらなる事業拡大を目指す上で、優秀な経営者人材の確保及び理念浸透を軸とした教育による人材育成が重要な経営課題であると認識しております。人材確保については、新卒採用及び中途採用を積極的に実施し、当社の経営理念・方針に共感を持った人材の確保と、様々なOJT・社内教育等による社員のレベルアップを進めてまいります。

また、HRソリューション事業及びMRソリューション事業の業務を支えるメディアクルーの更なる増加については、当社グループの認知度・信用力・露出度の向上を図ることで登録数の増加を進めてまいります。メディアクルーの教育方針については、店舗の自社運営や流通チェーン出身社員による流通業界の経験と知識、店舗活動ノウハウを最大限に活かした教育を行うことで流通現場の知識を落とし込みます。加えて、当社グループの理念に基づいた考え方を理解することで流通現場の重要性を十分に理解し、単なる登録者に留まることなく流通現場を熟知した理念共有型フィールドスタッフネットワークを構築してまいります。また全国に約1,200名を超えるフラッグクルー ※注4を配置し、業務に関連性の高い資格保有者や難易度の高い店頭業務の経験者に対し、最優先で業務を案内する制度を運用しております。今後につきましては、フラッグクルーをよりきめ細やかに全国展開し、高付加価値サービス提供による高利益体質を目指し、幅広い属性の方々へ労働機会を提供してまいります。

※注4 フラッグクルーとは、全国28万人のメディアクルーの中から一定の審査基準をクリアし、当社理念や考え方に理解・共感頂き、当社と共に社会性ある事業の創造を担って頂く特別なクルーのことを指します。

③ 店頭販促に関するマルチメニュー展開

当社では、グループ全体での取引口座数が1,500社超、年間フィールド業務数が120万件超と強固な顧客資産を保有しております。しかし店舗店頭の販促・マーケティング領域では、当社グループが主力サービスとして展開するラウンダー・推奨販売・デジタルサイネージ・商品POP制作・店頭什器制作・ノベルティ制作・店頭調査に加え、販促企画・イベント運営・映像制作等、様々なソリューションが様々な企業により展開されております。当社グループは、「マルチフィールドメニュー」のラインナップを目指し、店頭販促に関する主要業務すべてを網羅すべく事業を推進しております。

今後と同領域におけるM&Aや業務提携を積極的に進め、店頭実現ビジネスパートナーの地位を確たるものにしてまいります。

④ I o Tサイネージによる棚前捕捉とデータベース化

当社グループでは、ラウンダー・推奨販売・店頭調査による人的支援サービスを活用した「アナログ」ビッグデータに加え、I o T対応型デジタルサイネージPISTAを活用した「デジタル」ビッグデータを店舗店頭から収集し、日本全国の主要流通店舗をデータベース化した『店舗DB』というアプリケーションを開発しました。この店舗DBにより売場の状況と棚前のA I DMA状況を数値で捕捉でき、消費財メーカーは最適な売場で、最適な予算で、最適な販促施策を実施することが可能になります。既に多数の店頭販促ソリューションを持っている当社グループがデータマーケティングの領域に踏み込んでいくことで、販促企画やコンサルティングの領域にビジネスモデルを昇華することを目論んでおります。

⑤ インドでの事業展開

インドの人口は既に13億人を超え、2025年には中国の人口を抜く見込みです。予測GDPの世界順位も、既に日本を抜き世界第3位。今後世界経済を牽引する国となる可能性を秘めております。また総人口の約25%、都市部に至っては約60%が所得階層の中でアッパーミドル層（可処分所得が日本円で年間235～550万円程度）に該当するといわれています。しかしアッパーミドル層をターゲットにした都市部ドミナントストア型 ※注5 日用雑貨・食品チェーンが存在せず、その出現に市場からの期待値も高まっております。

このような状況の中、当社はこれまでインド国内の現地リテール事業会社に対して、チェーン運営・本部機能強化・I T推進・商品開発等のコンサルティングサービスを中心に約4年間実施してまいりました。こちらで蓄積したノウハウを基に、事業として投資&ハンズオン経営をすべくこの1-2年模索してきたところ、インド全土に2,700店舗のカフェチェーンを展開するCDELグループとJVを設立する事が出来ました。

今後はインドの経済成長に後れを取ることなく現地環境の情報収集を円滑に行い、早期事業化が実現できるよう進めてまいります。グループ代表福井をはじめ多数のリテール出身者が在籍し、かつインドでの実業経験値と現地有力企業とのパートナーシップを持つという当社の強みをいかんなく発揮し、今後の新事業セグメント創出も見据えて引き続き取り組んでまいります。

※注5 ドミナントストアとは、チェーン店展開を行うスーパーマーケットやコンビニエンスストアなどが出店する際、特定地域内で市場占有率を高める目的で複数の店舗を高密度展開しているチェーン店のことを指します。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、連結財務諸表の期間比較可能性及び企業間の比較可能性を考慮し、日本基準で連結財務諸表を作成しております。国際会計基準の適用につきましては、今後の我が国における会計基準の動向等を勘案し対応してまいります。

5. 連結財務諸表及び主な注記

(1) 連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2018年12月31日)	当連結会計年度 (2019年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,593,700	1,474,668
受取手形及び売掛金(純額)	1,156,015	1,659,975
商品及び製品	227,538	334,711
仕掛品	43,248	42,480
その他	170,730	266,538
流動資産合計	3,191,233	3,778,374
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	103,915	143,799
工具、器具及び備品	85,618	134,911
機械装置及び運搬具	1,012	14,523
土地	60	60
リース資産	15,482	15,482
レンタル用資産	8,497	7,009
減価償却累計額	△139,026	△212,865
有形固定資産合計	75,560	102,920
無形固定資産		
ソフトウェア	85,075	76,111
のれん	50,558	277,442
その他	183	34
無形固定資産合計	135,816	353,589
投資その他の資産		
投資有価証券	5,961	109,027
関係会社株式	56,165	989,872
繰延税金資産	43,301	28,641
その他(純額)	109,944	154,073
投資その他の資産合計	215,372	1,281,614
固定資産合計	426,750	1,738,124
資産合計	3,617,983	5,516,499

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2018年12月31日)	当連結会計年度 (2019年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	98,374	209,225
短期借入金	-	321,667
1年内返済予定の長期借入金	372,591	607,384
未払金	243,807	270,737
未払費用	144,909	172,920
未払法人税等	98,591	144,453
ポイント引当金	1,925	1,974
株主優待引当金	7,849	12,131
その他	96,808	136,782
流動負債合計	1,064,857	1,877,276
固定負債		
長期借入金	598,607	1,960,172
繰延税金負債	4,441	88
その他	24,488	81,043
固定負債合計	627,536	2,041,304
負債合計	1,692,394	3,918,581
純資産の部		
株主資本		
資本金	354,046	1,056,517
資本剰余金	567,793	1,270,264
利益剰余金	1,042,258	△607,142
自己株式	△90,004	△90,004
株主資本合計	1,874,093	1,629,634
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	△2,282	2,374
為替換算調整勘定	△2,836	△71,987
その他の包括利益累計額合計	△5,118	△69,612
新株予約権	13,200	2,693
非支配株主持分	43,414	35,202
純資産合計	1,925,589	1,597,917
負債純資産合計	3,617,983	5,516,499

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
売上高	6,277,122	7,909,432
売上原価	3,992,193	5,100,079
売上総利益	2,284,929	2,809,352
販売費及び一般管理費	1,878,545	2,294,872
営業利益	406,384	514,479
営業外収益		
受取利息	215	21,043
受取配当金	234	1,656
持分法による投資利益	324	-
不動産賃貸料	353	-
保険解約返戻金	9,612	-
利子補給金	182	40
その他	5,769	5,075
営業外収益合計	16,692	27,816
営業外費用		
支払利息	10,047	19,097
控除対象外消費税等	579	-
持分法による投資損失	-	826,624
その他	6,910	3,521
営業外費用合計	17,537	849,243
経常利益	405,539	△306,946
特別利益		
固定資産売却益	46,647	-
関係会社株式売却益	60,601	25,795
負ののれん発生益	-	14,445
特別利益合計	107,249	40,240
特別損失		
固定資産除却損	28,351	0
固定資産売却損	12,649	8,914
減損損失	14,177	-
投資有価証券評価損	30,005	-
貸倒引当金繰入額	-	1,121,144
その他	422	-
特別損失合計	85,606	1,130,058
税金等調整前当期純利益	427,182	△1,396,764
法人税、住民税及び事業税	125,375	186,099
法人税等調整額	△29,412	6,484
法人税等合計	95,962	192,584
当期純利益	331,219	△1,589,349
非支配株主に帰属する当期純利益	665	△8,212
親会社株主に帰属する当期純利益	330,554	△1,581,136

連結包括利益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
当期純利益	331,219	△1,589,349
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△2,302	4,657
為替換算調整勘定	△3,172	501
持分法適用会社に対する持分相当額	-	△69,652
その他の包括利益合計	△5,475	△64,493
包括利益	325,744	△1,653,842
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	325,079	△1,645,630
非支配株主に係る包括利益	665	△8,212

(3) 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位：千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	344,920	558,667	708,185	△51,084	1,560,690
当期変動額					
新株の発行	9,125	9,125	—	—	18,250
剰余金の配当	—	—	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	—	—	330,554	—	330,554
自己株式の取得	—	—	—	△89,976	△89,976
自己株式の処分	—	—	—	51,056	51,056
連結除外に伴う利益剰余金増加額	—	—	3,517	—	3,517
持分法適用会社の減少に伴う利益剰余金減少高	—	—	—	—	—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	—	—	—	—	—
当期変動額合計	9,125	9,125	334,072	△38,919	313,403
当期末残高	354,046	567,793	1,042,258	△90,004	1,874,093

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算調整勘定	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	20	336	356	10,200	5,154	1,576,400
当期変動額						
新株の発行	—	—	—	—	—	18,250
剰余金の配当	—	—	—	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	—	—	—	—	—	330,554
自己株式の取得	—	—	—	—	—	△89,976
自己株式の処分	—	—	—	—	—	51,056
連結除外に伴う利益剰余金増加額	—	—	—	—	—	3,517
持分法適用会社の減少に伴う利益剰余金減少高	—	—	—	—	—	—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△2,302	△3,172	△5,475	3,000	38,260	35,785
当期変動額合計	△2,302	△3,172	△5,475	3,000	38,260	349,188
当期末残高	△2,282	△2,836	△5,118	13,200	43,414	1,925,589

当連結会計年度(自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

(単位：千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	354,046	567,793	1,042,258	△90,004	1,874,093
当期変動額					
新株の発行	702,470	702,470	—	—	1,404,941
剰余金の配当	—	—	△67,734	—	△67,734
親会社株主に帰属する当期純利益	—	—	△1,581,136	—	△1,581,136
自己株式の取得	—	—	—	—	—
自己株式の処分	—	—	—	—	—
連結除外に伴う利益剰余金増加額	—	—	—	—	—
持分法適用会社の減少に伴う利益剰余金減少高	—	—	△529	—	△529
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	—	—	—	—	—
当期変動額合計	702,470	702,470	△1,649,400	—	△244,459
当期末残高	1,056,517	1,270,264	△607,142	△90,004	1,629,634

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	為替換算調整勘定	その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	△2,282	△2,836	△5,118	13,200	43,414	1,925,589
当期変動額						
新株の発行	—	—	—	—	—	1,404,941
剰余金の配当	—	—	—	—	—	△67,734
親会社株主に帰属する当期純利益	—	—	—	—	—	△1,581,136
自己株式の取得	—	—	—	—	—	—
自己株式の処分	—	—	—	—	—	—
連結除外に伴う利益剰余金増加額	—	—	—	—	—	—
持分法適用会社の減少に伴う利益剰余金減少高	—	—	—	—	—	△529
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	4,657	△69,150	△64,493	△10,507	△8,212	△83,212
当期変動額合計	4,657	△69,150	△64,493	△10,507	△8,212	△327,671
当期末残高	2,374	△71,987	△69,612	2,693	35,202	1,597,917

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	427,182	△1,396,764
減価償却費	74,671	86,952
持分法による投資損益(△は益)	—	826,624
減損損失	14,177	—
のれん償却額	71,725	51,340
固定資産除却損	28,351	0
固定資産売却損益(△は益)	△34,114	△116
関係会社株式売却益	△60,601	△25,795
負ののれん発生益	—	△14,445
貸倒引当金の増減額(△は減少)	172	1,121,134
投資有価証券評価損益(△は益)	30,005	—
受取利息及び受取配当金	△450	△22,700
支払利息	10,047	19,097
売上債権の増減額(△は増加)	△38,529	△436,350
たな卸資産の増減額(△は増加)	△98,729	△48,581
前渡金の増減額(△は増加)	△54,043	△28,546
仕入債務の増減額(△は減少)	28,059	83,553
未払金の増減額(△は減少)	47,199	12,449
未払費用の増減額(△は減少)	18,462	14,295
未払消費税等の増減額(△は減少)	45,702	12,040
その他	4,937	△43,334
小計	514,224	210,854
利息及び配当金の受取額	500	1,865
役員退職慰労金の支払額	△28,600	△14,839
利息の支払額	△9,929	△19,117
法人税等の支払額	△71,007	△139,135
営業活動によるキャッシュ・フロー	405,187	39,627
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△28,465	△49,817
有形固定資産の売却による収入	275,888	228
無形固定資産の取得による支出	△27,613	△27,386
投資不動産の売却による収入	225,957	—
投資有価証券の取得による支出	—	△100,003
関係会社株式の取得による支出	△38,123	△1,856,268
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△167,228	△267,842
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	18,982	—
貸付けによる支出	—	△1,121,144
保証金の回収による収入	1,347	7,313
保証金の差入による支出	△12,903	△2,707
その他	19,979	48,575
投資活動によるキャッシュ・フロー	267,821	△3,369,051

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△430,000	247,667
長期借入れによる収入	530,000	2,100,000
長期借入金の返済による支出	△568,968	△511,422
株式の発行による収入	18,250	1,394,434
自己株式の取得による支出	△89,976	—
配当金の支払額	—	△66,929
非支配株主からの払込みによる収入	43,000	—
その他	△76	△2,109
財務活動によるキャッシュ・フロー	△497,770	3,161,640
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2,686	850
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	172,552	△166,932
現金及び現金同等物の期首残高	1,411,135	1,583,687
現金及び現金同等物の期末残高	1,583,687	1,416,754

(5) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)

1. 連結の範囲に関する事項

(1) 連結子会社の数 11社

連結子会社の名称

株式会社MEDIAFLAG沖縄

梅地亜福(上海)管理咨询有限公司

株式会社ラウンドパワー

cabic株式会社

O&H株式会社

株式会社impactTV

株式会社サツキャリ

株式会社INSTORE LABO

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

当連結会計年度において、株式会社伸和企画の全株式を取得したことにより、連結の範囲に含めております。また、当連結会計年度において、株式会社RJCリサーチの全株式を取得したことにより、連結の範囲に含めております。

2019年4月1日付で株式会社札幌キャリアサポートは株式会社サツキャリへ社名変更しております。

(2) 非連結子会社の名称

該当事項はありません。

2. 持分法の適用に関する事項

(1) 持分法適用の関連会社数 2社

持分法適用の関連会社の名称

F P C株式会社

Coffee Day Consultancy Services Private Limited (CDCSPL)

当連結会計年度において、Coffee Day Consultancy Services Private Limited (CDCSPL) の49%の株式の取得をしたことにより新たに関連会社となったため、持分法適用の範囲に含めております。

また、当連結会計年度において、株式会社M P a n d Cの持分の一部を売却したため、当連結会計年度末より持分法の適用範囲から除外しております。

(2) 持分法を適用しない非連結子会社のうち主要な会社の名称等

該当事項はありません。

3. 連結子会社の事業年度等に関する事項

当連結会計年度において、株式会社RJCリサーチは、決算日を12月31日に変更し、連結決算日と同一となっております。なお、当連結会計年度における会計期間は6か月となっております。

4. 会計方針に関する事項

(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法

① 有価証券

その他有価証券

時価のあるもの

決算期末日の市場価格等に基づく時価法(評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定)によっております。

時価のないもの

移動平均法による原価法によっております。

② たな卸資産

商品及び製品

先入先出法による原価法(貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定)によっております。

仕掛品

個別法による原価法(貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定)によっております。

(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法

① 有形固定資産(リース資産を除く)

主に定率法を採用しております。ただし、2016年4月1日以降に取得した建物附属設備及び構築物については、定額法を採用しております。

また、2007年3月31日以前に取得したものについては、償却可能限度額まで償却が終了した翌年から5年間で均等償却する定額法によっております。

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物及び構築物	5～24年
工具、器具及び備品	4～15年
機械装置及び運搬具	2～15年
レンタル用資産	2～3年

② 無形固定資産(リース資産を除く)

市場販売目的のソフトウェアについては販売可能期間(3年)、自社利用のソフトウェアについては社内における見込利用可能期間(5年)に基づく定額法を採用しております。

③ リース資産

所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法によっております。

(3) 重要な引当金の計上基準

① 貸倒引当金

債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については、個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。

② ポイント引当金

メディアクルーの登録促進を目的とするポイント制度による将来の費用負担に備えるため、将来の使用による費用負担見込額を計上しております。

③ 株主優待引当金

株主優待制度に基づく費用の発生に備えるため、翌連結会計年度以降において発生すると見込まれる額を計上しております。

(4) 重要な外貨建の資産又は負債の本邦通貨への換算の基準

在外連結子会社の資産及び負債は、連結決算日の直物為替相場により円貨に換算し、収益及び費用は期中平均相場により円貨に換算し、換算差額は純資産の部における為替換算調整勘定に含めております。

(5) のれんの償却方法及び償却期間

のれんは、その効果が発現すると見積られる期間で均等償却しております。

(6) 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3か月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

(7) その他連結財務諸表作成のための重要な事項

消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税抜方式によっております。

(セグメント情報等)

(セグメント情報)

1. 報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービス

「HRソリューション事業」では、メディアクルー等人材を活用した販促ソリューションを提供しており、「IoTソリューション事業」では、デジタルサイネージ等ITを活用したサービスを提供しており、「MRソリューション事業」では、覆面調査やその他マーケティングサービスを提供しております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と概ね同一であります。

報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。

セグメント間の内部収益及び振替高は市場実勢価格に基づいております。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 1	連結 財務諸表 計上額 (注) 2
	HRソリ ューション 事業	I o Tソリ ューション 事業	MRソリ ューション事 業	計		
売上高						
外部顧客への売上高	3,852,067	1,305,057	1,119,998	6,277,122	—	6,277,122
セグメント間の内部売上 高又は振替高	20,312	13,911	507	34,732	△34,732	—
計	3,872,380	1,318,968	1,120,506	6,311,855	△34,732	6,277,122
セグメント利益	475,109	197,810	362,965	1,035,885	△629,500	406,384
セグメント資産	1,427,664	929,851	439,369	2,796,885	821,098	3,617,983
その他の項目						
減価償却費	19,552	40,077	265	59,895	14,775	74,671
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	7,265	36,484	—	43,750	24,069	67,820

(注) 1. 調整額は以下の通りであります。

(1)セグメント利益の調整額629,500千円は、各報告セグメントに配賦していない全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

(2)セグメント資産の調整額821,098千円は、各報告セグメントに配賦していない全社資産であり、主に報告セグメントに帰属しない現金及び預金、管理部門に係る資産等であります。

2. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

当連結会計年度(自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 1	連結 財務諸表 計上額 (注) 2
	HRソリューション事業	IoTソリューション事業	MRソリューション事業	計		
売上高						
外部顧客への売上高	4,894,469	1,605,372	1,409,591	7,909,432	—	7,909,432
セグメント間の内部売上高又は振替高	3,195	23,782	1,395	28,372	△28,372	—
計	4,897,664	1,629,154	1,410,986	7,937,804	△28,372	7,909,432
セグメント利益	517,930	342,747	368,350	1,229,027	△714,547	514,479
セグメント資産	1,747,221	1,006,755	882,044	3,636,021	1,880,478	5,516,499
その他の項目						
減価償却費	24,649	40,293	3,064	68,006	18,946	86,952
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	46,983	24,390	249	71,623	26,731	98,354

(注) 1. 調整額は以下の通りであります。

(1)セグメント利益の調整額714,547千円は、各報告セグメントに配賦していない全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

(2)セグメント資産の調整額1,880,478千円は、各報告セグメントに配賦していない全社資産であり、主に報告セグメントに帰属しない現金及び預金、管理部門に係る資産等であります。

2. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

(関連情報)

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、連結損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

当連結会計年度(自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、連結損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

(報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報)

前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位：千円)

	HRソリューション事業	I o Tソリューション事業	MRソリューション事業	全社・消去	合計
減損損失	14,177	—	—	—	14,177

「全社・消去」の金額はセグメントに帰属しない全社資産に係る減損損失であります。

当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

(単位：千円)

	HRソリューション事業	I o Tソリューション事業	MRソリューション事業	全社・消去	合計
減損損失	—	—	—	—	—

(報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報)

前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位：千円)

	HRソリューション事業	I o Tソリューション事業	MRソリューション事業	全社・消去	合計
当期償却額	4,945	66,779	—	—	71,725
当期末残高	17,168	33,389	—	—	50,558

当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

(単位：千円)

	HRソリューション事業	I o Tソリューション事業	MRソリューション事業	全社・消去	合計
当期償却額	4,039	33,389	13,911	—	51,340
当期末残高	13,128	—	264,313	—	277,442

(報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報)

前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

該当事項はありません。

当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

「HRソリューション事業」において、株式会社伸和企画の株式取得による子会社化に伴い、負ののれんが発生しております。これに伴い、負ののれん発生益14,445千円を特別利益として計上しております。

(1株当たり情報)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
1株当たり純資産額	379.88円	264.37円
1株当たり当期純利益金額	66.85円	△288.62円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額	61.66円	—

(注) 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
1株当たり当期純利益金額		
親会社株主に帰属する当期純利益(千円)	330,554	△1,581,136
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る親会社株主に帰属する当期純利益(千円)	330,554	△1,581,136
普通株式の期中平均株式数(千株)	4,944	5,478
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
親会社株主に帰属する当期純利益調整額(千円)	—	—
普通株式増加数(千株)	416	—
(うち新株予約権(千株))	(416)	—
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	—	—

- (注) 1. 1株当たり当期純利益金額の算定上控除した当該自己株式の期中平均株式数は前連結会計年度8,118株、当連結会計年度100,308株であります。また、1株当たり純資産額の算定上、控除した当該自己株式数は前連結会計年度0株、当連結会計年度100,308株であります。
2. 当連結会計年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの、1株当たり当期純損失金額であるため、記載しておりません。

(重要な後発事象)

(新株予約権の発行)

当社は、2019年12月6日付の取締役会において、会社法第236条、第238条及び第240条の規定に基づき、当社の取締役及び従業員並びに当社子会社の取締役及び従業員に対し、下記のとおり第17回新株予約権を発行することを決議し、2020年1月10日に発行いたしました。

1. 新株予約権の総数

8,000個

2. 新株予約権の割当ての対象者及びその人数並びに割り当てる新株予約権の数

当社取締役 6名 (5,760個)

当社従業員 33名 (1,660個)

当社子会社取締役 6名 (250個)

当社子会社従業員 40名 (330個)

3. 新株予約権の目的となる株式の種類及び数

当社普通株式 800,000株

4. 新株予約権の払込金額

本新株予約権1個当たりの発行価額は、290円とします。なお、当該金額は諸条件に基づいて、一般的なオプション価格算定モデルであるモンテカルロ・シミュレーションによって算出を行ったものであります。

5. 新株予約権の行使時の払込金額

本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、1株当たりの払込金額（以下「行使価額」）に、付与株式数を乗じた金額とします。行使価額は、本新株予約権発行にかかる取締役会決議日の前取引日である2019年12月5日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値と同額である、金2,512円とします。

6. 新株予約権の行使により発行する株式の発行価額の総額

2,011,920,000円

7. 新株予約権の行使により新株を発行する場合の発行価格のうち資本金に組入れる額

(1) 本新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金の額は、会社計算規則第417条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とします。計算の結果1円未満の端数が生じたときは、その端数を切り上げるものとします。

(2) 本新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本準備金の額は、上記①記載の資本金等増加限度額から、上記①に定める増加する資本金の額を減じた額とします。

8. 新株予約権の割当日

2020年1月10日

9. 新株予約権の権利行使期間

2020年1月14日から2030年1月11日まで

(株式取得による企業結合)

当社は、2019年12月24日開催の取締役会において、ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社の株式を取得(子会社化)するため、株式譲渡契約を締結することについて決議し、同日付で株式譲渡契約を締結し、2020年1月31日付で全株式を取得しました。

1. 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称 ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社

事業の内容 コールセンター、バックオフィスの受託事業、各種デバック業務

(2) 企業結合を行う主な理由

ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社が当社グループの傘下となることで、当社のHRソリューション事業において、ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社の提供する付加価値の高いサービスと人材などの豊富な経営資源を活用することで、より一層顧客へのサービスの向上及び両社の更なる発展を目指すためであります。

(3) 企業結合日 2020年1月31日 (2020年3月31日をみなし取得日といたします。)

(4) 企業結合の法的形式

現金を対価とする株式取得

(5) 結合後企業の名称

ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社

(6) 取得する議決権比率

100%

(7) 取得企業を決定するに至った主な根拠

当社がジェイエムエス・ユナイテッド株式会社の議決権を100%取得したことによるものであります。

2. 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得の対価	現金	950,000千円
取得原価		950,000千円

3. 主要な取得関連費用の内訳及び金額

現在算定中であります。

4. 発生するのれんの金額、発生原因、償却方法、償却期間

現在算定中であります。

5. 企業結合日に受け入れる資産及び引き受ける負債の額並びにその主な内訳

現在算定中であります。

(資金の借入)

当社は2020年1月29日開催の取締役会にて資金資金の借入を行うことを決議し、2020年1月29日に借入を実行いたしました。

資金使途：ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社の株式取得のため

借入先：株式会社SBI証券

借入金額：1,000,000千円

借入金利：固定金利

借入実行日：2020年1月29日

借入期間：1年

担保の有無：無

(新株予約権の権利行使)

当社が発行した第17回新株予約権について、2020年1月14日に一部の権利行使が行われております。その概要は以下のとおりです。

新株予約権の行使個数		1,500個
資本金の増加額		188,617千円
資本準備金の増加額		188,617千円
増加した株式の種類及び株数	普通株式	150,000株