

2020年12月期 第1四半期決算説明資料

第1四半期は新型コロナウイルスの影響があったものの、売上高・営業利益ともに過去最高
第2四半期はJMSグループの業績取込開始により更に増収の見込

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5月14日

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々に謹んでお見舞い申し上げますとともに、医療従事者をはじめ最前線でご尽力されている方々に深謝申し上げます。

当社グループの主要顧客である飲食店をはじめとした流通小売店舗様では現在、売上の大幅減少等により非常に困難かつ不安な状況に置かれています。

当社グループでは3月下旬より原則テレワークとし、社員および関係者の感染抑止を徹底しつつ、流通小売店舗様の声に寄り添い、必要とされる情報・サービスをきめ細かにお届けしてまいりました。

日本の豊かな生活を支える流通小売店舗様が1店舗でも多く経営を継続できるよう、また感染拡大収束後にはいち早く売場を活性化させると同時に、流通小売店舗様の経営力をより一層高めていけるよう、弛まぬ創意工夫と努力で引き続き流通小売店舗様を支援してまいります。

そして、1日も早い事態の収束と、皆様の健康を願っております。

1

会社概要

2

ハイライト

3

2020年12月期 第1四半期決算概要

4

セグメント別トピックス

5

新型コロナウイルスに対する施策

6

インド・コンビニ事業 直近の動向と計画

7

インド・コンビニ事業 課題と今後の対策

8

株主還元方針

1 会社概要



インパクトホールディングス



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	1,325百万円 ※2020年3月末時点
拠点	東京本社、札幌、名古屋、大阪、福岡
従業員数	1,372名（うち正社員 445名）※2020年1月末時点
連結子会社	株式会社impactTV cabic株式会社 株式会社サツキヤリ 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-NEXTエージェンシー株式会社 株式会社MEDIAFLAG沖縄 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INSTORE LABO 株式会社RJCリサーチ 梅地亚福（上海）管理咨询有限公 インパクト・リアルティ株式会社 O&H株式会社
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）
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

代表取締役社長 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

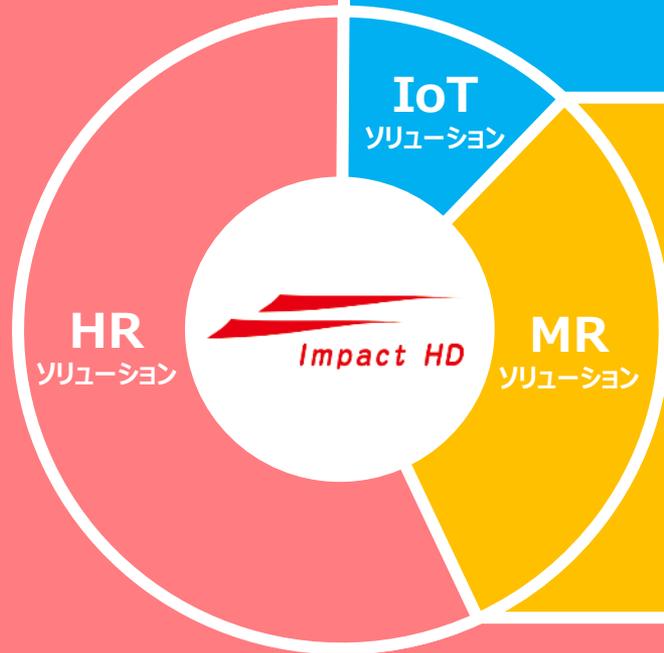
1991年	株式会社 三和銀行 土浦支店、神田支店にて、中小企業向け提案型融資営業業務を経験。
1995年	株式会社 セブン-イレブン・ジャパン 約1年間のコンビニ店長経験後、約3年間スーパーバイザーとして延べ約50店舗を担当。 その後、情報システム本部システム企画部へ配属。 Eコマース新会社 P J T（現セブン銀行を含む）を担当。
2001年	株式会社セブンドリーム・ドットコム
2004年2月	株式会社メディアフラッグ設立
2019年4月	インパクトホールディングス株式会社へ商号変更

取締役 / 執行役員

代表取締役副社長	寒河江 清人	（前職：株式会社ダイクマ）
取締役	石田 国広	（当社創業メンバー）
執行役員	村松 篤	（前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン）
執行役員	岡野 泰也	（cabic株式会社 創業者）
執行役員	川村 雄二	（前職：株式会社ゴールドウィン）
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）
執行役員	野口 将和	（前職：映像関連会社）
執行役員	川上 友	（当社初期メンバー）
執行役員	佐野 耕太郎	（前職：株式会社ワイズインテグレーション）

『売場を元気に、日本を元気に、そして世界を元気に！』

店舗店頭のフィールドマーケティングを当社グループ内でワンストップ運営が可能



Impact HD
セールス&プロモーション事業

cobic 株式会社 サツキヤリ
SP人材派遣・紹介事業

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
ワーク😊😊😊

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

JMS United jms communications
コールセンター・BPO
構築・運営・システム事業

impactTV
デジタルサイネージ事業

Impact HD MEDIAFLAG SHANGHAI
リサーチ&コンサル事業
アジア事業

RJC since 1967 research
マーケティングリサーチ事業

IMPACT REALTY
店舗開発コンサルティング事業
不動産売買・賃貸借仲介事業

J-NEXT J-NEXT AGENCY
セールスプロモーション、イベント、
人材派遣・紹介事業

2 ハイライト



1

新型コロナウイルスの影響があったものの、売上高・営業利益ともに過去最高

※詳細はP9～15を参照

- 第1四半期連結売上高は1,904百万円（前年同期比118.6%）で過去最高を更新
- 第1四半期連結営業利益は136百万円（前年同期比193.9%）で過去最高益

2

インド・コンビニ事業は45店舗出店完了、デリバリーサービス開始

※詳細はP29～50を参照

- 2019年8月に出店した1号店を皮切りに計45店舗の出店が完了（2020年5月14日時点）
- インド国内でロックダウン（都市封鎖）が発生したものの、全45店舗のうち、政府の通達により営業を禁じられているオフィス立地の3店舗を除く、計43店舗（バンガロールエリア36店舗、デリーエリア7店舗）を時短営業で営業再開
- 『Coffee Day Fresh & Ground』もロックダウンの緩和に伴い、全340店舗のうち136店舗の営業を再開
- デリバリーサービスアプリ『Dunzo（ダンゾー）』を経由したデリバリーサービスを一部店舗で開始
- 各エリアでの物流網構築、品揃えの最適化、オペレーション等が課題

3

2020年1月にM&Aを実施、4月に新会社を設立

※詳細はP19、P21を参照

- 2020年1月にJMSグループがグループへ参画、第2四半期より業績取込開始
- 2020年4月に流通小売店舗の店舗開発コンサルティング、不動産の売買・賃貸借仲介等を行うインパクト・リアルティ(株)を新規設立

3 2020年12月期 第1四半期決算概要



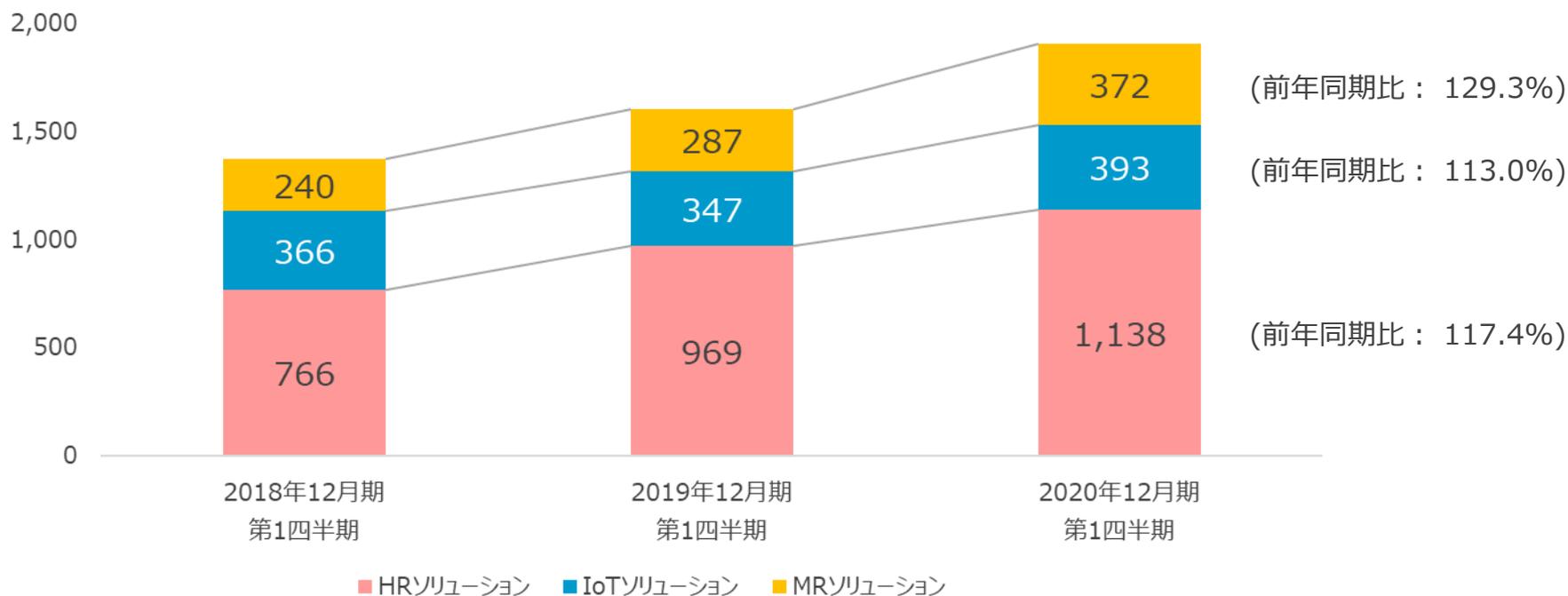
第1四半期連結売上高は1,904百万円（前年同期比118.6%）で過去最高を更新
また連結営業利益は136百万円（前年同期比193.9%）で過去最高益

新型コロナウイルスの影響で試飲・試食販売の中止・延期等があったものの、業績に大きな影響はなく、順調な滑り出し
第2四半期以降、一時的に各事業の業績へ影響がある見込みだが、新型コロナウイルス収束後は回復する見込み
また第2四半期よりJMSグループの業績取込開始により更に増収の見込

単位：百万円 （構成比）	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	2020年12月期 第1四半期 累計実績	前年同期比
売上高	1,373	1,605	1,904	118.6%
営業利益	103 (7.5%)	70 (4.4%)	136 (7.2%)	193.9%
経常利益	99 (7.2%)	71 (4.4%)	69 (3.6%)	97.0%
純利益	31 (2.2%)	36 (2.2%)	77 (4.0%)	213.8%

HRソリューション事業は、(株)サツキヤリ、cabic(株)の試飲・試食等の推奨販売サービスで落ち込みはあったものの、(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、全体の売上高を牽引
 IoTソリューション事業は、3月決算企業の駆け込み需要や推奨販売サービスの代替商材としてデジタルサイネージ導入を推進する消費財メーカー様の需要を大きく取込むことができ、堅調に推移
 MRソリューション事業は、(株)RJCLリサーチの業績取込により順調に成長

単位：百万円

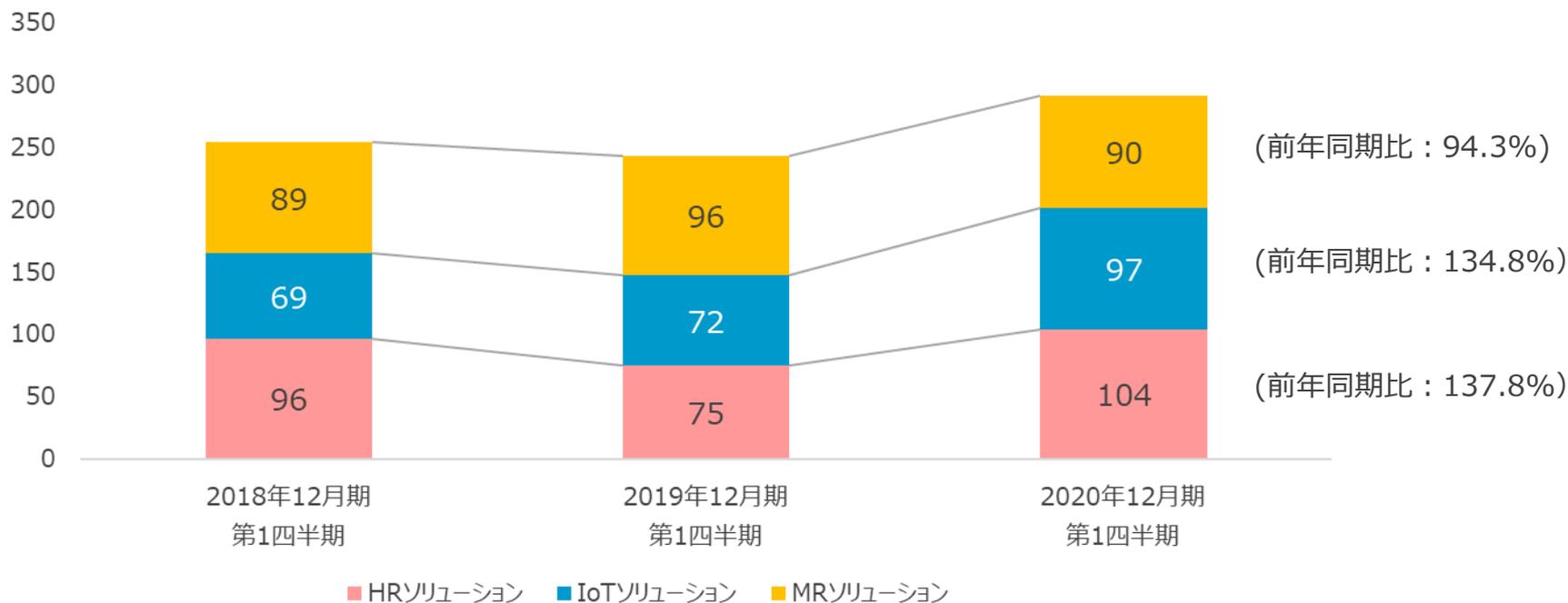


HRソリューション事業は、受注案件増加により、堅調に推移

IoTソリューション事業は、高付加価値商材のオンラインおよびカスタマイズサイネージの割合が増加し、収益性が向上

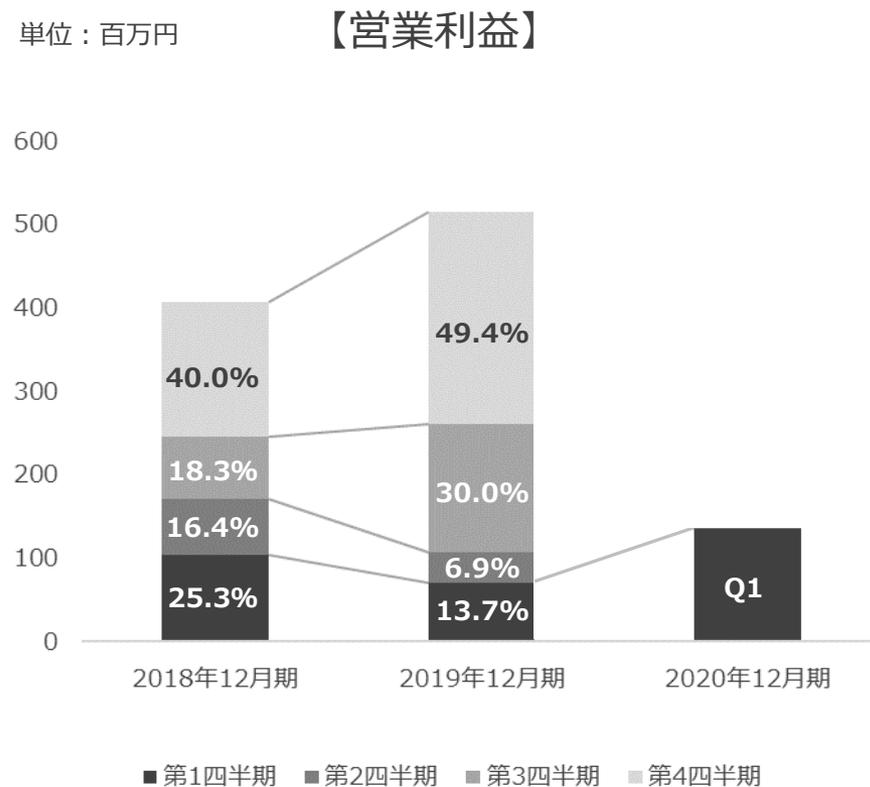
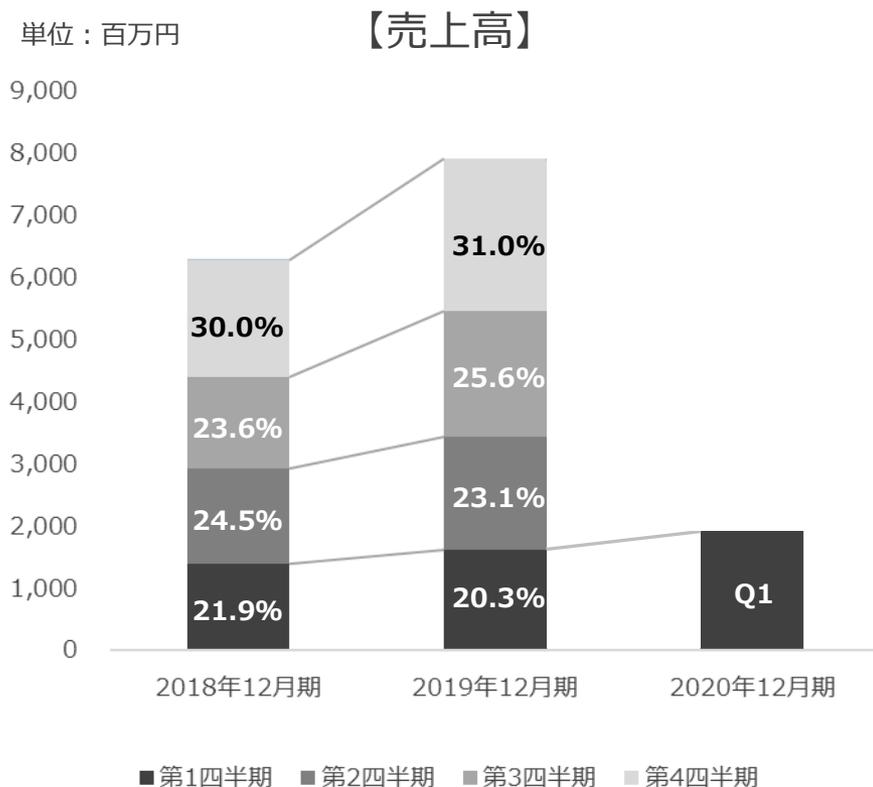
MRソリューション事業は、(株)RJCリサーチの業績を取込開始したものの、新型コロナウイルスの影響による流通小売業の営業自粛に伴い、覆面調査大型スポット案件・経営コンサルティングサービスの中止・延期の影響で微減

単位：百万円



※1 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。

新型コロナウイルスの影響はあったものの、売上高、営業利益ともに前年同期比を上回り、順調な滑り出し
第2四半期よりJMSグループの業績取込開始により更に増収の見込



JMSグループ貸借対照表の連結に伴い、資本金が1,056百万円から1,325百万円に増加し、自己資本比率が上昇

	2019年12月期 期末		2020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	3,778	68.5%	4,907	68.0%	1,129
固定資産	1,738	31.5%	2,309	32.0%	571
資産合計	5,516	100.0%	7,217	100.0%	1,701
流動負債	1,877	34.0%	2,409	33.4%	532
固定負債	2,041	37.0%	2,594	35.9%	553
負債合計	3,918	71.0%	5,004	69.3%	1,086
資本金	1,056	19.1%	1,325	18.4%	269
純資産合計	1,597	29.0%	2,213	30.7%	616
負債・純資産合計	5,516	100.0%	7,217	100.0%	1,701

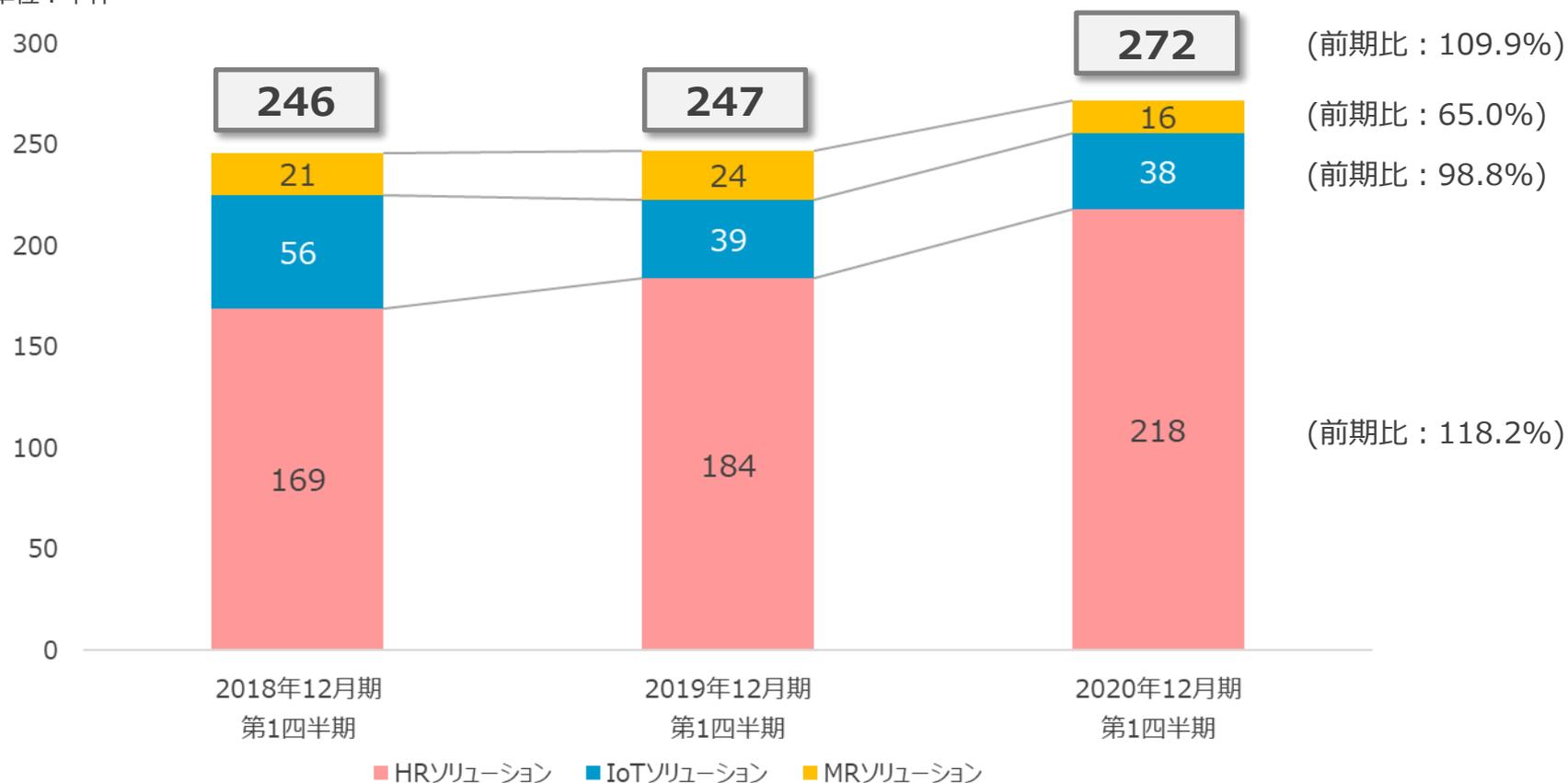
第1四半期の累計稼働件数は、前年同期比109.9%

HRソリューション事業は、新型コロナウイルスの影響で一部推奨販売の稼働件数に落ち込みはあったものの、ラウンド業務や販促ツール出荷件数が増加

IoTソリューション事業は、横ばいで推移したが、高単価のオンラインサイネージ、カスタマイズサイネージの構成比が増加

MRソリューション事業は、流通小売業の営業自粛に伴い、覆面調査大型スポット案件の中止・延期により減少

単位：千件



4 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

内部データの蓄積だけでなく、外部のオープンデータとの連携や企業HP等を自動クロールし、リアルタイムで最新の店舗情報を整備

JMSグループの業績取込開始 ※2020年4月～

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

IoT ソリューション

メーカー販促領域外でのニーズが顕在化

美容室、ネイルサロン、大手飲食チェーン、エレベーター、 etc..

MR ソリューション

インパクト・リアルティ(株)を新規設立 ※2020年4月～

流通小売店舗の店舗開発コンサルティング、不動産の売買・賃貸借仲介等を展開

その他

新型コロナウイルス影響下でも需要が高いサービスの営業強化

「デジタルサイネージ」「コールセンター」「コールセンターシステム」を中心に推進

福岡オフィスの移転・統合、ならびに池袋オフィスの移転・増床を実施

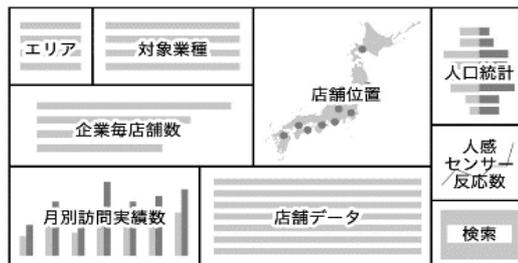
当社グループの国内拠点は計21拠点（札幌、函館、太田、飯田橋、九段下、池袋、茅場町、新宿御苑、渋谷、名古屋、一宮、豊橋、岡崎、多治見、四日市、京都、大阪、箕面、福岡、那覇、名護）

累計647万件の店舗DBを基に、最適な販促企画立案～実行までをプロデュース
 内部データの蓄積だけでなく、外部のオープンデータとの連携や
 企業HP等を自動クロールし、リアルタイムで最新の店舗情報を整備

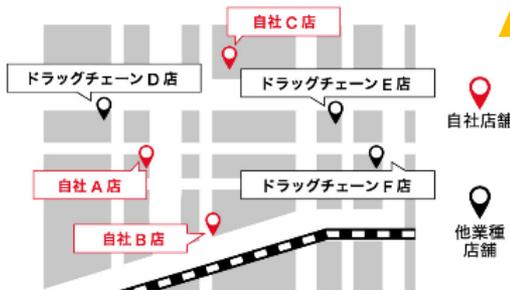
データ取得・蓄積



データ分析・店舗抽出



【事例①】販促強化店舗の抽出



【事例②】インバウンド店舗の抽出

販促企画立案・実行



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/紹介等

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。



エンター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等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。

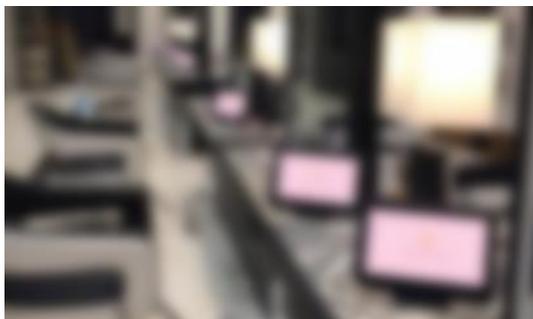


コールセンターシステム

コールセンターシステム「InfiniTalk」やCRM等、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。

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

美容室、ネイルサロン



概要	サロン向けスタンド付きWi-Fiサイネージ 顧客要求デザイン&仕様 (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 * 複数台設置
使用用途	卓上、座席前等での自社編成したヘアメイク、 料理レシピ、旅行・エンタメ情報等を配信

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 (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 ペーン情報等を配信

エレベーター



概要	エレベーターカゴ向け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月以降)
導入店舗数	~約2,000棟予定
使用用途	カゴ内上部で地域ローカル情報や広告等を配 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。

流通小売店舗の店舗開発コンサルティング、不動産の売買・賃貸借仲介等を行う 新会社『インパクト・リアルティ(株)』を2020年4月に設立

<会社概要>

インパクト・リアルティ株式会社



代表者 : 大久保 一城

拠点 : 【本社】東京都渋谷区

設立 : 2020年4月

事業内容 : 流通小売店舗の店舗開発コンサルティング、宅地建物取引業、不動産の売買・賃貸借及び交換の代理及び仲介、不動産の鑑定、不動産の企画開発業務等



店舗のテナント賃貸を多く扱ってきた実績を活かし、
物件確保からマーケティングを含めたコンサルティングまでワンストップで対応可能

「デジタルサイネージ」「コールセンター」「コールセンターシステム」を中心に推進
国内地方拠点（札幌、名古屋、京都、福岡、沖縄）での営業体制も強化

デジタルサイネージ

impactTV



試飲・試食販売等の販促から
デジタルサイネージ設置による販促へ
切り替える企業様が増加

コールセンターサービス

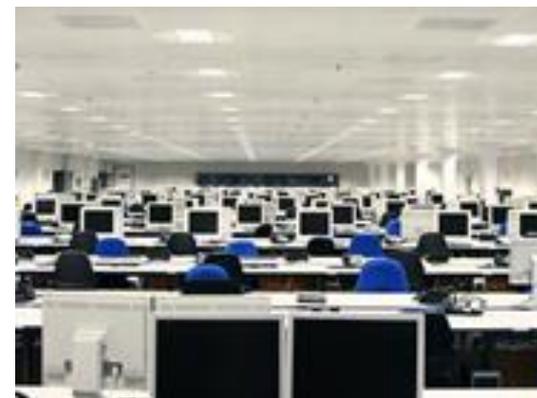
JMS-United



働き方改革やテレワークの推進により
コールセンターやBPOサービスの
アウトソーシングに関するご相談が増加

コールセンターシステム

InfiniTalk



テレワーク推進に伴い、コールセンターシステム
「InfiniTalk（インフィニトーク）」の
導入をご検討される企業様が増加

福岡オフィスの移転・統合、ならびに池袋オフィスの移転・増床を実施 当社グループの国内拠点は計21拠点

(札幌、函館、太田、飯田橋、九段下、池袋、茅場町、新宿御苑、渋谷、名古屋、一宮、豊橋、岡崎、多治見、四日市、京都、大阪、箕面、福岡、那覇、名護)



【福岡オフィス】

〒812-0013
福岡県福岡市博多区博多駅東2-5-28 博多偕成ビル9F

【入居グループ会社】

- ・インパクトホールディングス株式会社
- ・cabic株式会社
- ・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

九州エリアにおいて当社グループ間でのシナジー営業（グループ商材横展開）の強化、ならびにサービス拡大を目的としてオフィス移転・統合。



【池袋オフィス】

〒170-0013
東京都豊島区東池袋三丁目13番2号 イムブル・コジマ5階

【入居グループ会社】

- ・ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社

コールセンターサービス、BPOサービスの業務拡大、ならびに当社グループ間でのシナジー営業（グループ商材横展開）の強化を目的として、コールセンターの拠点である秋葉原オフィスを池袋オフィスへ移転し、同時にオフィスの増床を実施。

5 新型コロナウイルスに対する施策

政府の方針に基づき、お取引先様、パートナー企業様、当社グループ社員およびその家族の新型コロナウイルス感染リスク軽減と事業継続性の確保を目的として下記を基本方針として実施

① テレワークの継続

- ・ テレワーク可能な社員は、入社せず原則テレワークを継続

② 時差通勤

- ・ 業務内容により出社が必要な社員はできる限り通勤ラッシュ時の出退社を回避

③ 出張規制

- ・ 海外出張については、外務省より渡航中止勧告が出ている国への渡航を禁止
- ・ またその他の国内外の出張についても、できる限り自粛
- ・ お取引先様等への訪問については、先方と相談の上決定

④ 各種イベントへの参加自粛、WEB会議への切り替え

- ・ 大規模な社外イベントへの参加は自粛
- ・ 社内会議、お取引先様とのお打ち合わせ等は、可能な限りWEB会議で実施

売場メンテナンスや品出し応援、インフラ施設への人材派遣を強化
中国での縫製品ノベルティ生産・輸出のノウハウを活用し、不織布マスクを生産・販売も開始

売場メンテナンス・品出し応援



全国の小中高の臨時休校等で
店舗スタッフの人員不足が発生し、
売場メンテナンス・品出し応援を強化

インフラ施設への人材派遣



生活必需品の生産増加に伴い、
物流、工場、コンビニ等のインフラ施設から
人材派遣の需要が増加

不織布マスクの生産・販売



マスクの供給不足を少しでも緩和すべく、
法人企業様向けにマスクの販売を開始

対面での「試飲・試食販売」から非接触型の「デジタルサイネージ」設置による販促への切り替えや
感染症予防対策に伴う「手洗いサイネージ」の需要への対応

各種キャンペーン

特別
価格



【期間限定】特別価格キャンペーン



サイネージー一体型オリジナル什器キャンペーン

デジタルサイネージ需要増加に伴う
各種キャンペーンを実施

サイネージマネキン



スーパーマーケットやドラッグストア等の
流通小売店舗を中心に
「サイネージマネキン」で売場を活性化

手洗いサイネージ



手洗いサイネージ



ワイヤレス人感センサー

新型コロナウイルスの感染予防対策として
お手洗い等に「手洗いサイネージ」設置で
手洗いを促す

オンライン・電話インタビュー調査やホームユーステスト等の非接触型調査への切り替えや “巣ごもり消費” 急伸に伴う、ECサイト・デリバリーサービスに特化した集客支援型調査を推進

オンライン・電話インタビュー調査



対面で行っていたインタビュー調査をWEB会議システム・電話等を活用し、オンライン上でのインタビュー調査へ切り替え

司会者と調査対象者が1対1で行うデプスインタビュー調査や調査対象者を複数名集めて、座談会形式によるグループインタビュー調査の実施も可能

ホームユーステスト※1



ホームユーステストは、自宅で調査に参加ができる「非接触型」の調査であるため、会場調査 ※2 のような「接触型」の調査手法と比較し、新型コロナウイルス等の感染リスクを低減させた運用が可能

調査への参加に伴う安心感を高めるとともに、調査キャンセル等のリスクも軽減

集客支援型調査



テレワークや外出自粛等により、自宅で過ごす機会が増え、消費者がECサイトでの商品購入やデリバリーサービスを利用した“巣ごもり消費”が急伸

ECサイト・デリバリーサービスにおけるサービス向上、新規顧客、リピーター顧客発掘を目的とした集客支援型調査を推進

※1 ホームユーステストとは、ある一定の期間を設け、新商品や改良品等のテスト製品を実際に家庭で使用してもらい、その評価を行う調査です。

※2 会場調査とは、予め設定した会場に調査対象者を集めて、新商品や改良品等のテスト製品を実際に使用してもらい、アンケートやインタビューを行う調査です。

6 インド・コンビニ事業 直近の動向と計画



『店頭販促のパイオニア』

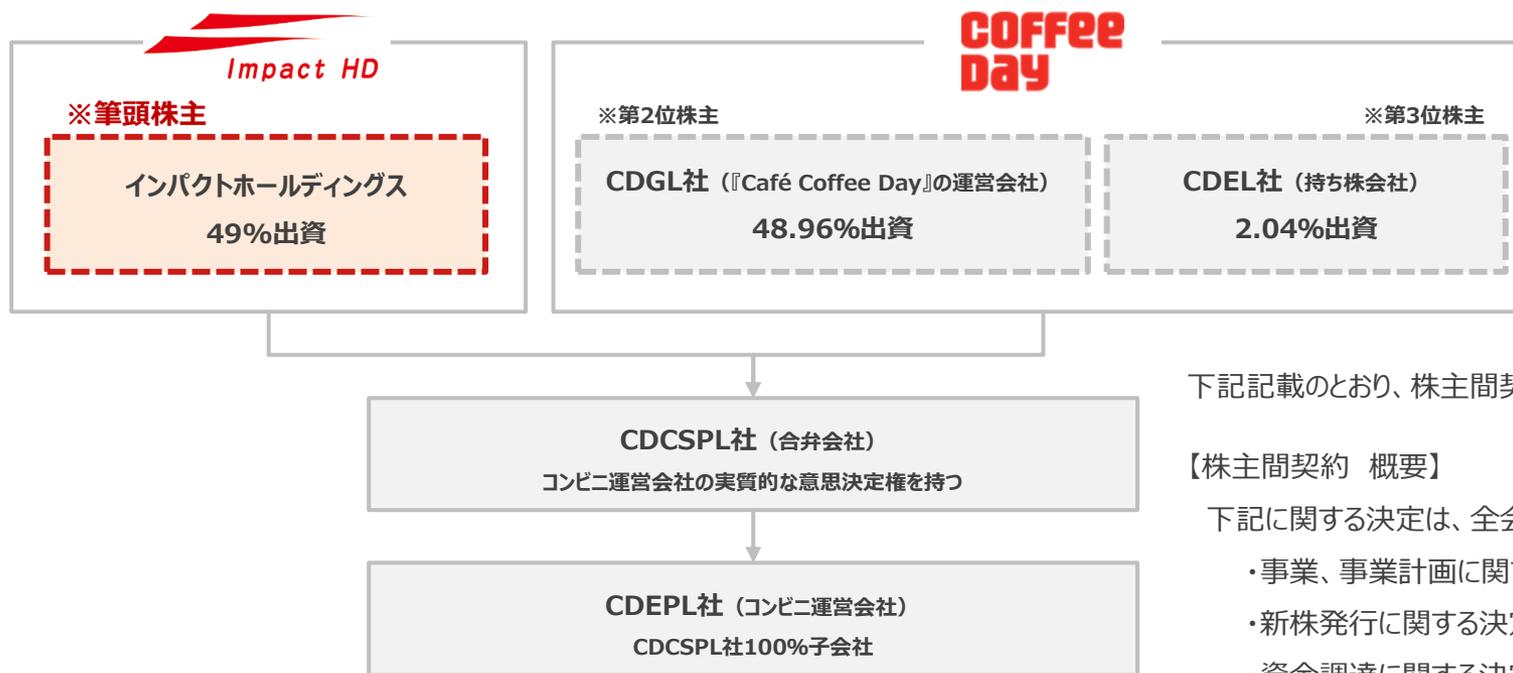
『インドのストロングブランド』



COFFEE
Day



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・ユニクロ等
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（Eコマース）

※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。

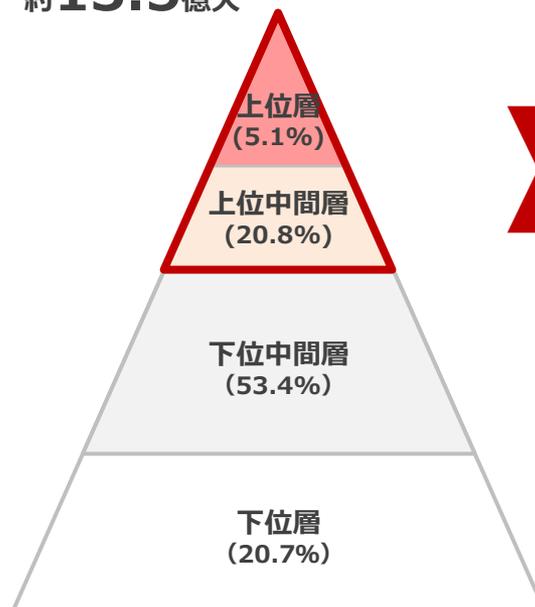
アジア有数の都市を複数抱え、人口は約**13.5**億人
ターゲットとする顧客層は『**アッパーミドル層**』の約**3.5**億人

インド概要



インドにおける所得階層

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。

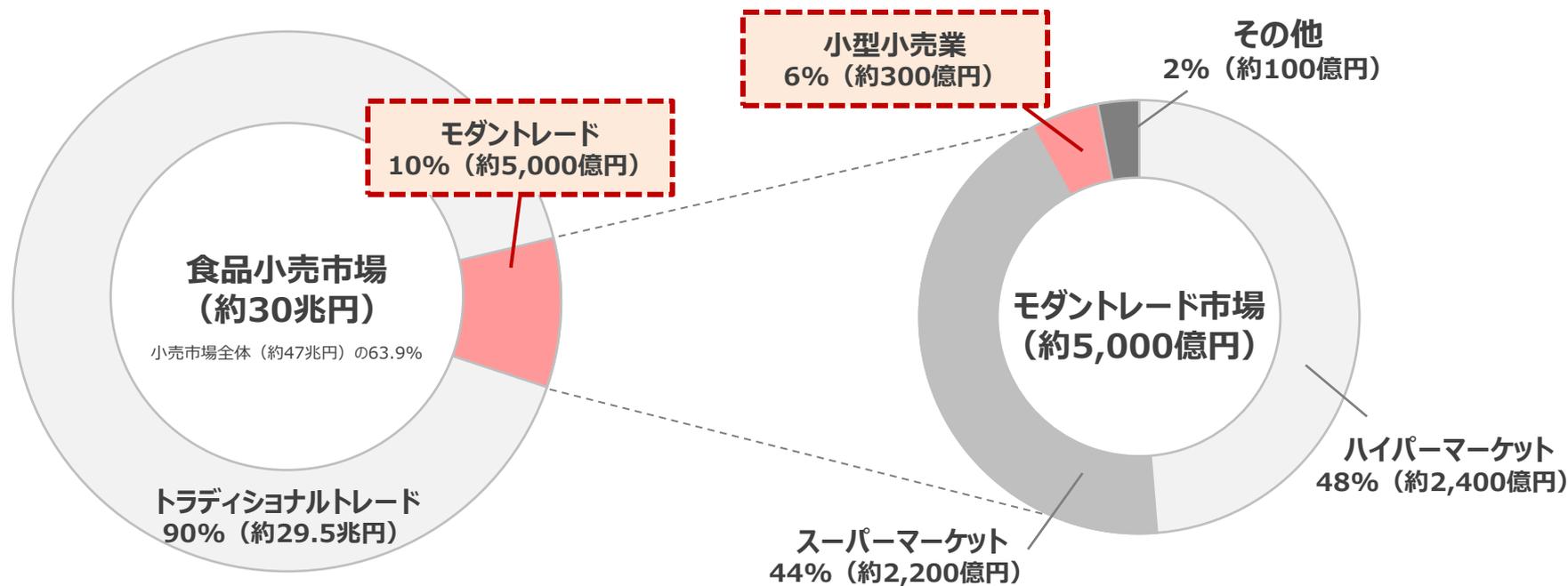
※出典

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

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

インド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



【小売業進出企業①】 リライアンスグループ

Reliance Brands Limitedは、良品計画と合併会社を設立。
 ムンバイ、バンガロール、ニューデリー、ノイダで展開中。

【小売業進出企業②】 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。

※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（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

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、デジタル経済化を促進

伝統的零細商店『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取り残される業態

コンビニ『Coffee Day essentials』

コンビニテック
の活用



モバイルオーダー
スマート決済



デリバリー
テイクアウト



デジタルデバイス

**このような業態を展開している店舗は少なく
インド流通小売業のフロンティア**

『コーヒー豆小売店舗』『カフェ店舗』を含めて、計400店舗を超えるチェーンを展開
2020年末までに全店コンビニスタイルへ転換予定

転換前

340

店舗

Coffee Day Fresh & Ground

(コーヒー豆小売店舗) ※1



40

店舗

Café Coffee Day

(カフェ店舗) ※1



転換後

35

店舗

Coffee Day essentials 2Go

(コンビニ・キiosk業態、オフィス業態)

essentials
2Go



(キiosk業態)



(オフィス業態)

面積	10～30㎡
SKU数	200～400
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、インポート商品等、標準店舗の販売構成の高い商品を中心に品揃え。

面積	～20㎡
SKU数	100～200
従業員	1人
店舗概要	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。

10

店舗

Coffee Day essentials

(コンビニ・プレミアム業態)

essentials



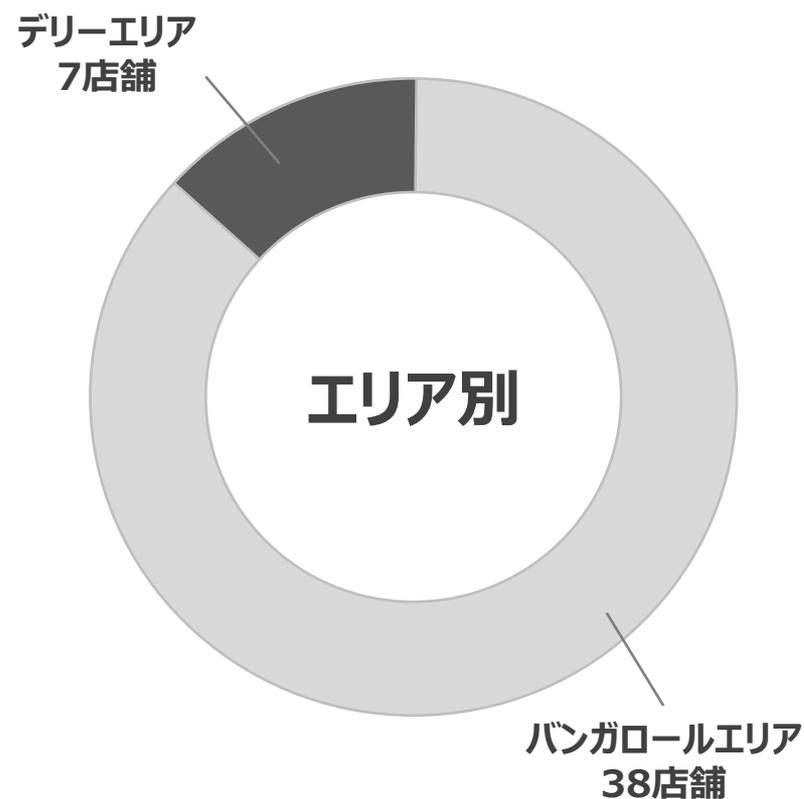
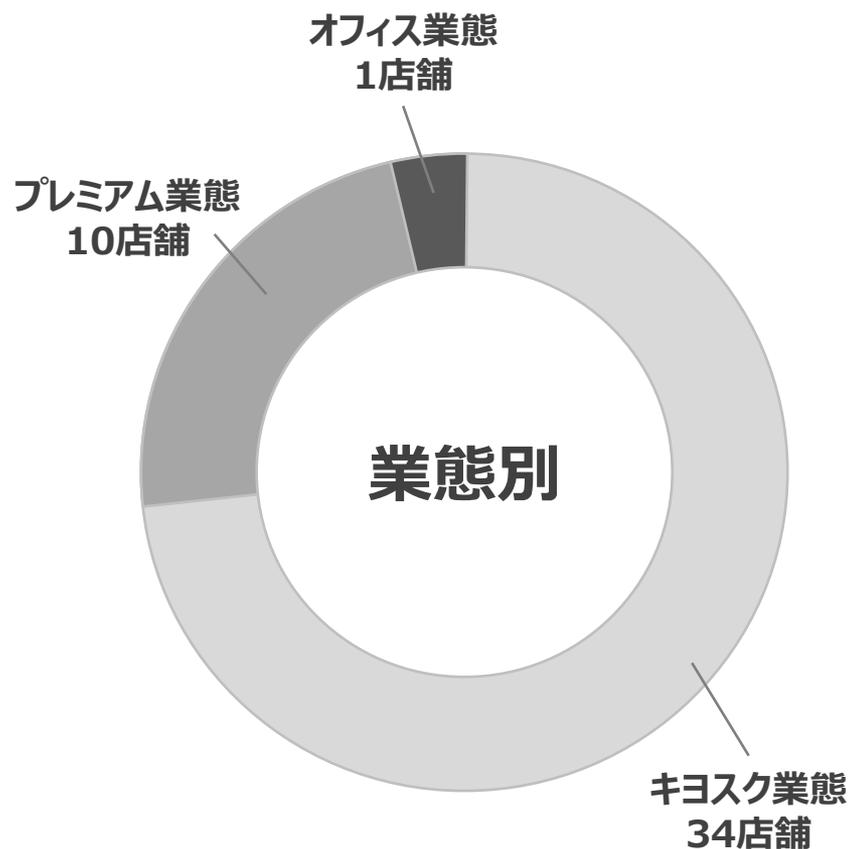
(プレミアム業態)

面積	70～150㎡
SKU数	700～1,500
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。

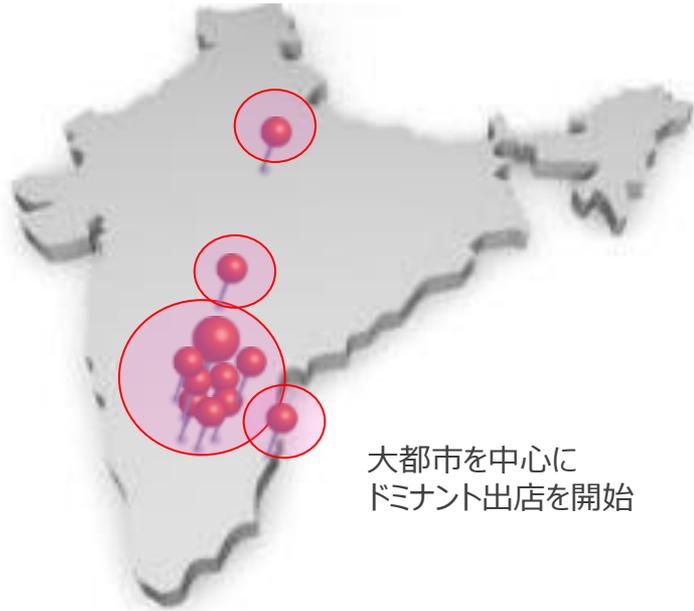
※2 免許に関しては、許認可の有無で取扱いがない店舗もあります。

2020年5月14日時点でのコンビニ出店数は計**45**店舗
インド国内のロックダウンが解除され次第、順次出店を再開予定

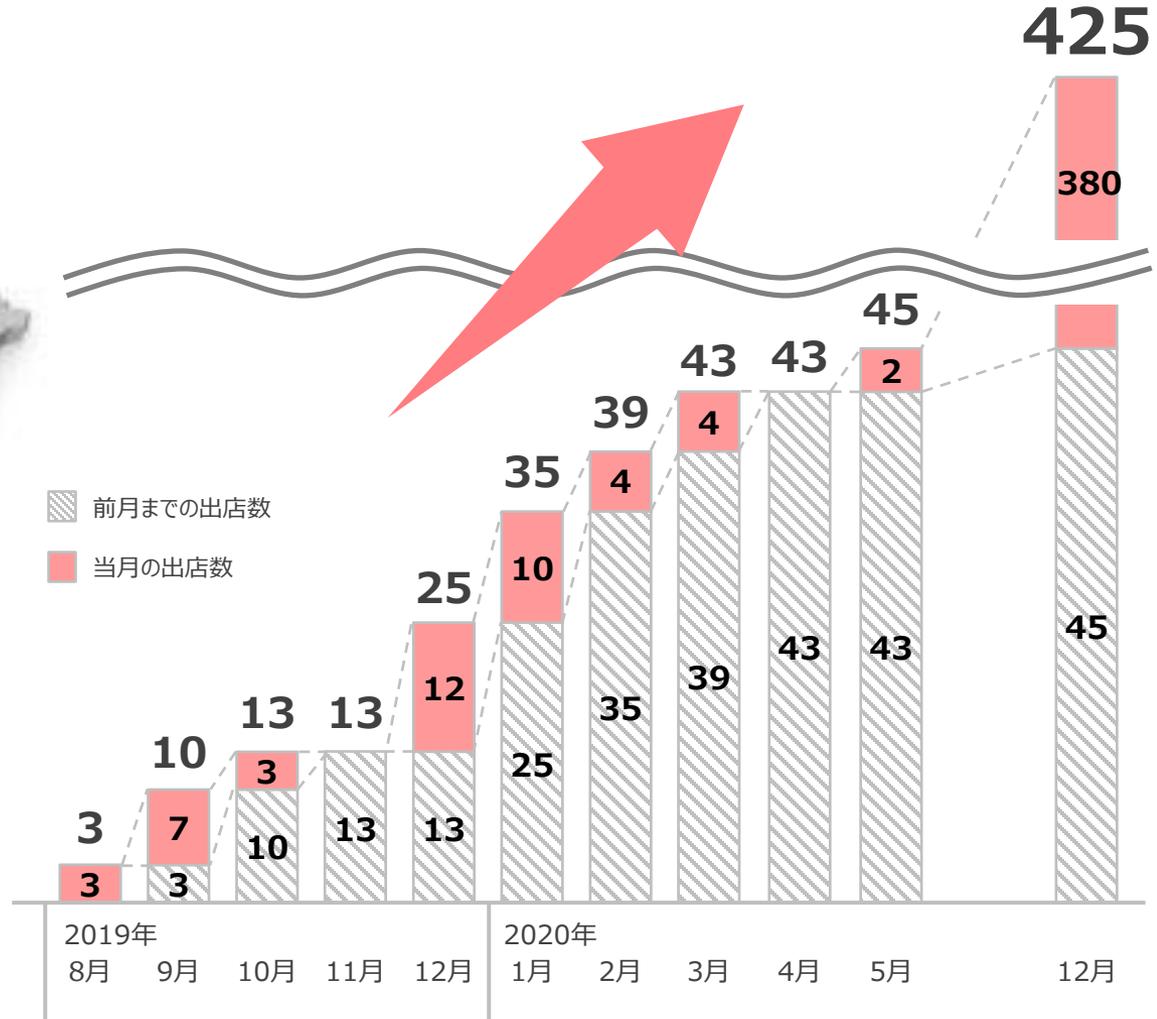


バンガロール、デリー、チェンナイ、ハイデラバードの大都市を中心にドミナント出店を開始

2020年末までに計**425**店舗出店予定



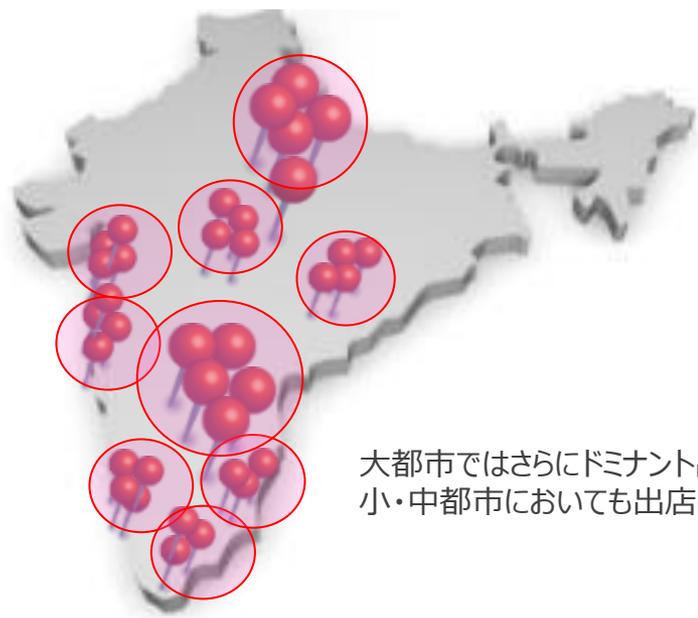
大都市を中心に
ドミナント出店を開始



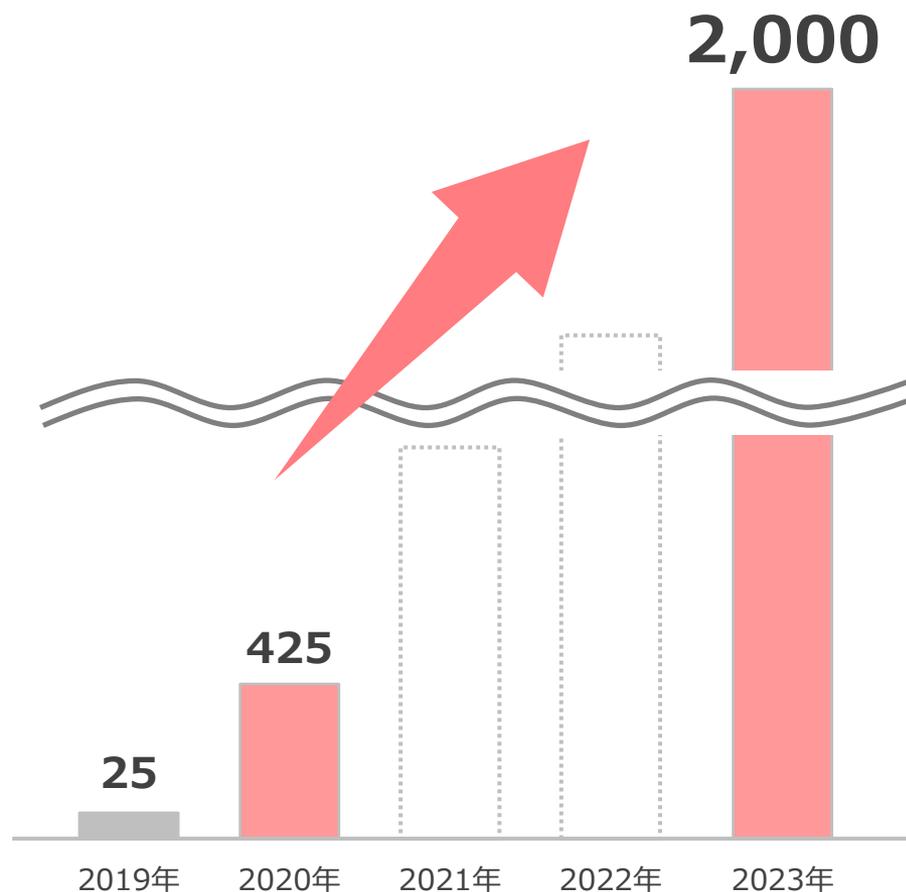
※ドミナント出店とは、1地域における高密度出店のことを指します。

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。

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



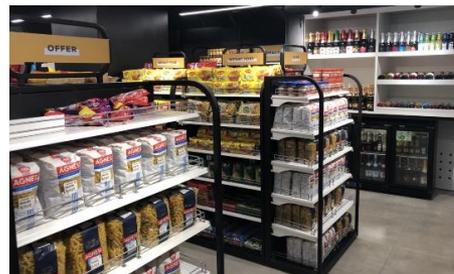
レジカウンター



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



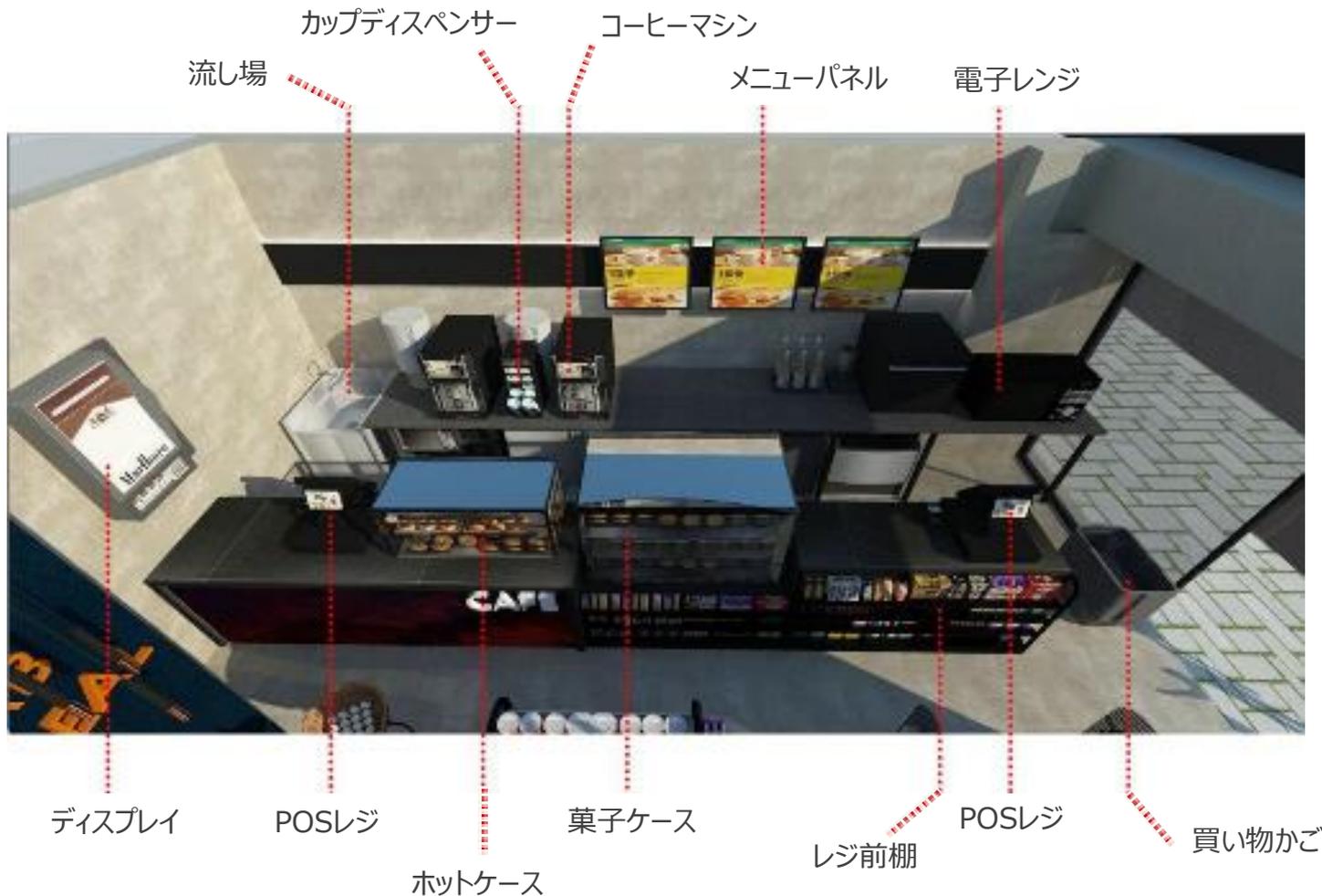
菓子類、インスタント食品コーナー



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。

全45店舗中、政府の通達により営業を禁じられているオフィス立地の2店舗を除き、計43店舗（バンガロールエリア36店舗、デリーエリア7店舗）を時短営業で営業再開

時短営業で営業再開



【デリーエリア】

店舗数 : 7店舗（デリーエリア全店）
営業時間 : 09:00 ~ 21:00

【バンガロールエリア】

店舗数 : 36店舗
営業時間 : 07:00 ~ 11:30
17:00 ~ 19:00

『Coffee Day Fresh & Ground』も
ロックダウンの緩和に伴い、
全340店舗のうち136店舗の営業を再開

新型コロナウイルス感染予防対策



マスク、帽子、手袋等を着用



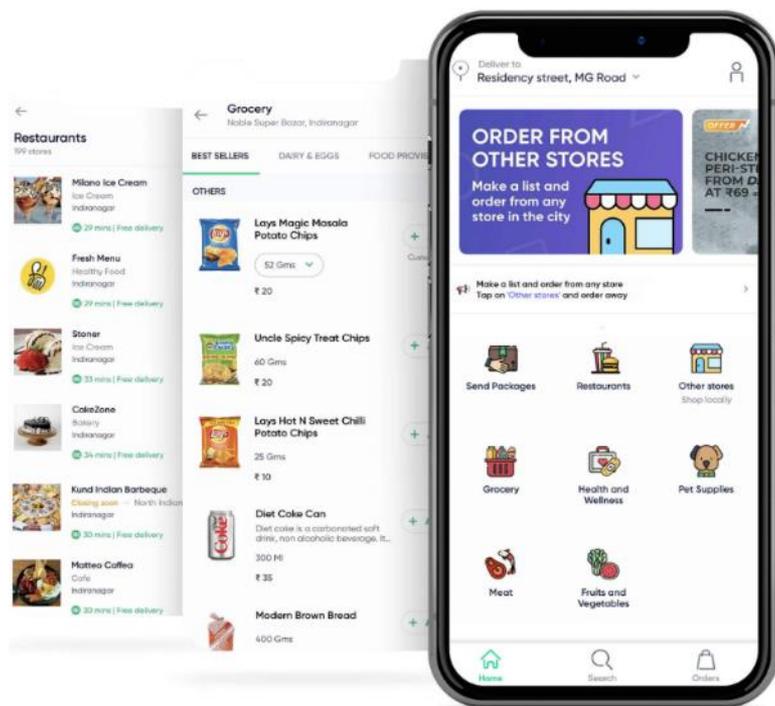
お客様同士の距離を保つため
床に待機位置を明示

近隣店舗の営業状況

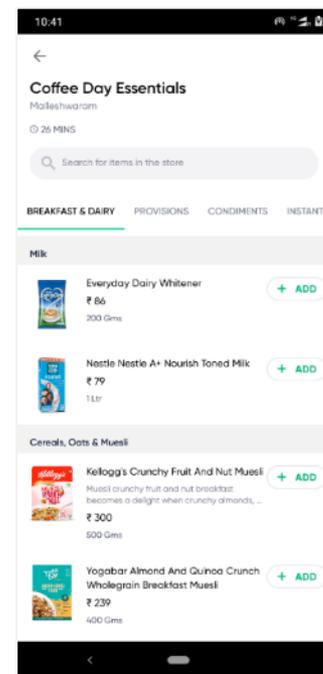


再開している他店舗の数はまだ少なく、
両隣が閉店したままの店舗も多い

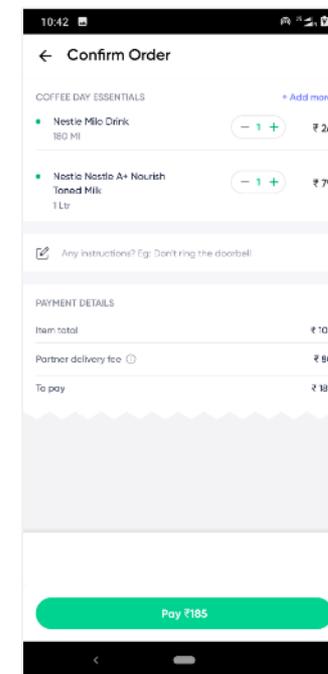
デリバリーサービスアプリ『Dunzo (ダンゾー)』を經由したデリバリーサービスを一部店舗で開始 現時点ではカップラーメンやドリンク、チップス等の菓子類商品の注文が多い状況 順次、掲載店舗拡大に向けて準備中



【Dunzo アプリイメージ】



【商品選択画面】



【注文確定画面】

- ※ 配達範囲は、店舗から半径2km程度
- ※ 掲載商品数は、生活必需商品を中心に1,300品目程度（店舗により掲載商品は異なります）
- ※ 画像はDunzoサービスサイト、アプリ（URL：<https://www.dunzo.com/>）より引用

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



インパクトホールディングス株式会社
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。



インパクトホールディングス株式会社
執行役員
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。



インパクトホールディングス株式会社
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

7 インド・コンビニ事業 課題と今後の対策



「コーヒー事業」から「コンビニ事業」への転換のため、取扱い商品数が大幅に増加 商品管理や設備の補強を含め、3PL事業者 ※ の活用も検討中

【課題①】 商品管理



カテゴリー管理が出来ていないため
商品のピッキングに時間がかかる



【今後の対策】 3PL事業者の活用



【課題②】 設備



コンビニ事業に必要な設備が不足
棚を使用しての商品管理が出来ていない

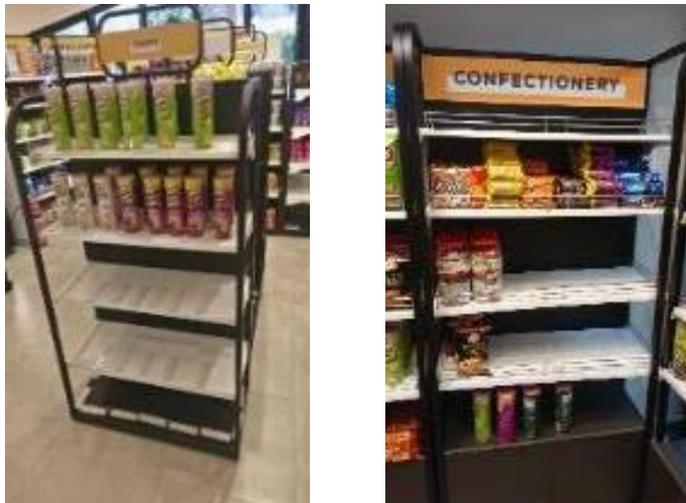


物流倉庫の運営に関しては、3PL事業者の活用も検討
棚を導入し、ロケーション管理やシステム連携により単品レベルでの商品管理を行う

※ 3PL（サードパーティー・ロジスティクス）とは、企業の抱える様々な業務の内、物流部門を第三者企業に委託する業務形態を指します。

財務調査に伴う資本金口座凍結の影響で、店舗に十分な商品供給が出来ていない状況
調査終了後、即座に潤沢な商品調達ができるように業者との取引交渉を継続中

【課題】 商品の欠品、SKU数の不足



- 財務調査の影響で品揃えが限定的
- 売場の欠品も発生
- 死筋商品が店舗に残ることで商品回転率が悪化
- 一般商品だけでなく、コーヒー豆の在庫も少ない

お客様が来店しても欲しい商品がない状況



【今後の対策①】 直接取引の強化



直接取引の業者を増やし、商品数の品揃えを強化



【今後の対策②】 日系企業との連携強化



in collaboration with



インドに進出している日系企業の商品展開もスタート

コンビニは新たな業態であるため、現場、本部の双方でオペレーション上の課題が多くある状況
現在は店舗数の拡大を続けながら、マルチリテールとして機能させるための教育を徹底中

店舗スタッフ



身だしなみや挨拶等
基本的なことが徹底出来ていない



日々、店舗スタッフの仕事の様子を
レポートシステムで管理し、改善に繋げる

スーパーバイザー (SV)



店舗スタッフの教育方法が分からない状況
SVに対して指導方法に関する教育も必要



動画を使用した研修とOJTを実施
実際の売場での作業を見せながら教育

本部スタッフ



コーヒー事業とは異なるため、
コンビニ事業についての知見が不足



週単位でレポート作成
MTGを通してコンビニ事業の考え方を浸透

8 株主還元方針

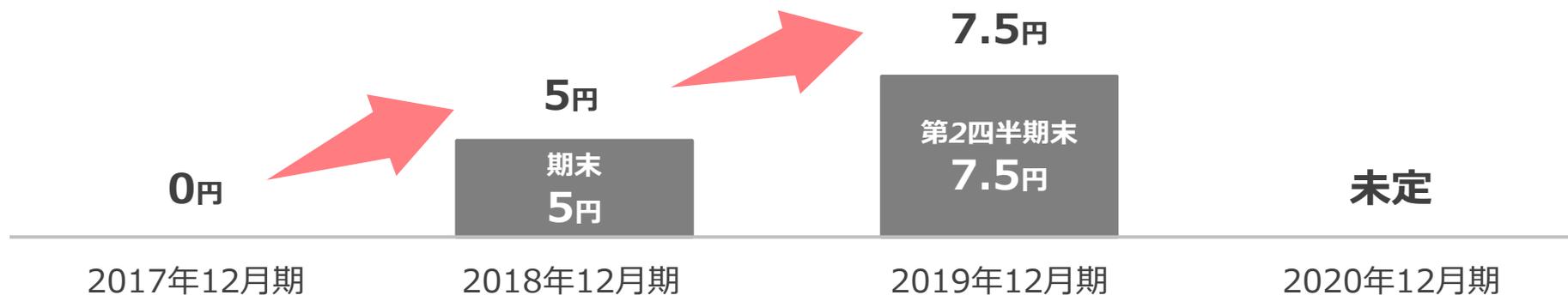


インパクトホールディングス



2020年12月期の配当予想額については未定

2019年12月期第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、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

保有する株式数および保有期間に応じ、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

優待商品（商品一例）



運営会社：株式会社ウィルズ



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](#)



海鮮ろばた焼きセット

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](#)

『売場を元気に、日本を元気に、そして世界を元気に！』



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、および不確実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等に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、情報の正確性等について保証するものではありません。