

# 2020年12月期 第2四半期決算説明資料

---

デジタルサイネージ事業が過去最高益を大幅に更新し、インド・コンビニ事業は出店加速フェーズへ

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8月13日

## 【ハイライト】

### デジタルサイネージ事業が、過去最高売上・営業利益を大幅に更新

※詳細はP19～20を参照

- ▶ 感染症予防対策として、大手飲食チェーン様向け「手洗いサイネージ」や、最先端のAI技術を搭載した「検温AIサイネージ」を販売開始
- ▶ 美容室・ネイルサロン内、エレベーター内等で広告サイネージ事業を展開する事業者様向け「カスタマイズサイネージ」は今後も拡大予定

### インド・コンビニ事業は47店舗の業態転換が完了、出店加速フェーズへ

※詳細はP26～42を参照

- ▶ デリバリーサービスアプリ「Dunzo（ダンゾー）」経由のデリバリーサービスを4月下旬より開始
- ▶ Café Coffee Dayのカフェ店舗内に、ミニコンビニ業態「Shop in Shop」を展開予定

## 【ローライト】

### 新型コロナウイルスの影響を受け、覆面調査事業・試食販売員派遣事業が前年割れ

※詳細はP7、P9、P18を参照

- ▶ 主に外食産業停滞の影響を受けて覆面調査事業が落ち込んでいるが、MRソリューション事業収益は堅調に確保
- ▶ 顧客への飛沫感染防止の観点から、試食販売員派遣（マネキン）事業が落ち込んでいるが、「非接触型デジタル推奨販売」や「オンラインLIVE推奨販売」のニーズを喚起

1

2020年12月期 第2四半期決算概要

2

セグメント別トピックス

3

インド・コンビニ事業 直近の動向と計画

4

株主還元方針

5

会社概要

1 2020年12月期 第2四半期決算概要



新型コロナウイルスの影響はあったものの、売上高・営業利益ともに過去最高を更新  
 期初にM&Aしたジェイエムエス・ユナイテッド(株)の業績取込を開始

## 【累計進捗】

単位：百万円 (構成比)	2019年12月期 2Q累計	2020年12月期 2Q累計	前年同期比
売上高	3,428	4,596	134.0%
営業利益	105 (3.0%)	315 (6.8%)	298.4%
経常利益	-700 (-%)	142 (3.0%)	—
税引前利益	-1,806 (-%)	189 (4.1%)	—

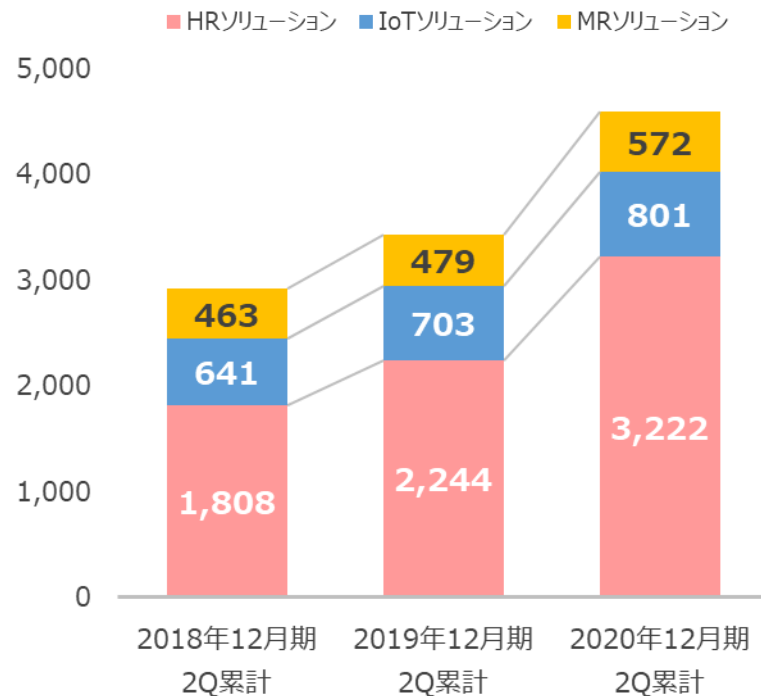
## 【2Q (4~6月)】

単位：百万円 (構成比)	2019年12月期 2Q	2020年12月期 2Q	前年同期比
売上高	1,822	2,692	147.7%
営業利益	35 (1.9%)	179 (6.6%)	506.9%
経常利益	-771 (-%)	72 (2.7%)	—
税引前利益	-1,886 (-%)	77 (2.8%)	—

HRソリューション事業におけるジェイエムエス・ユナイテッド(株)業績取込開始による増収、IoTソリューション事業におけるオンラインサインージやカスタマイズサインージ受注増による増益が大きく寄与し、グループ全体としても大幅な増収増益となった

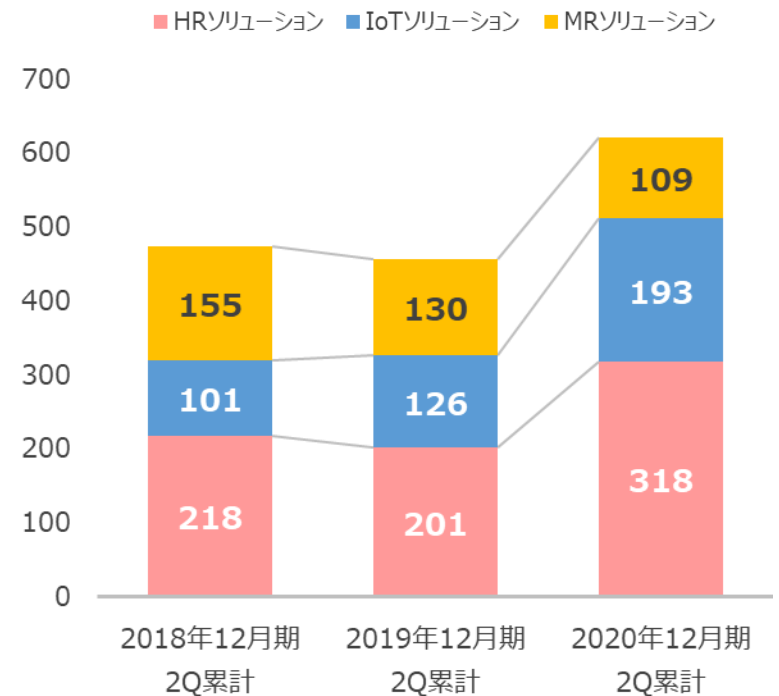
## 【売上高】

単位：百万円



## 【営業利益】

単位：百万円

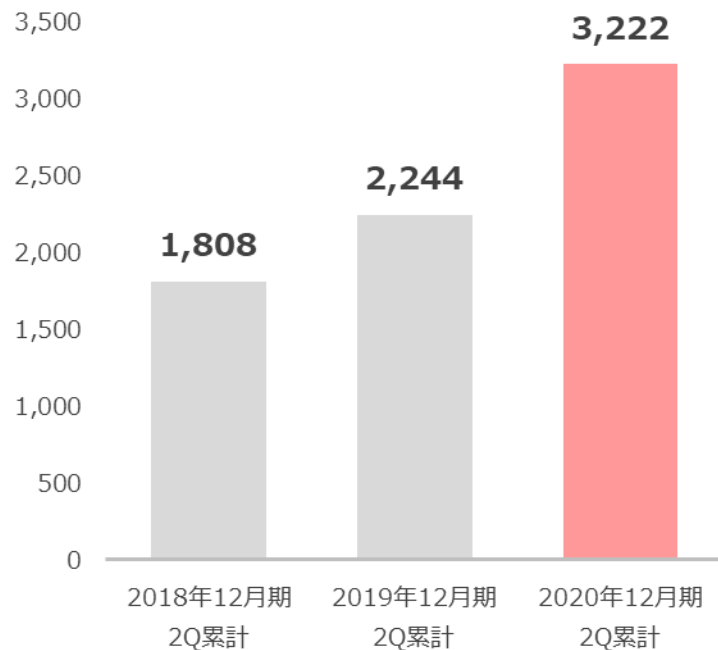


※ 営業利益については、各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。

新型コロナウイルスの影響により、試食販売員派遣（マネキン）事業が落ち込んだものの、販促ノベルティ製作事業における不織布マスクの製造・販売やジェイエムエス・ユナイテッド(株)の業績取込開始もあり、HRソリューション事業全体では増収増益で着地

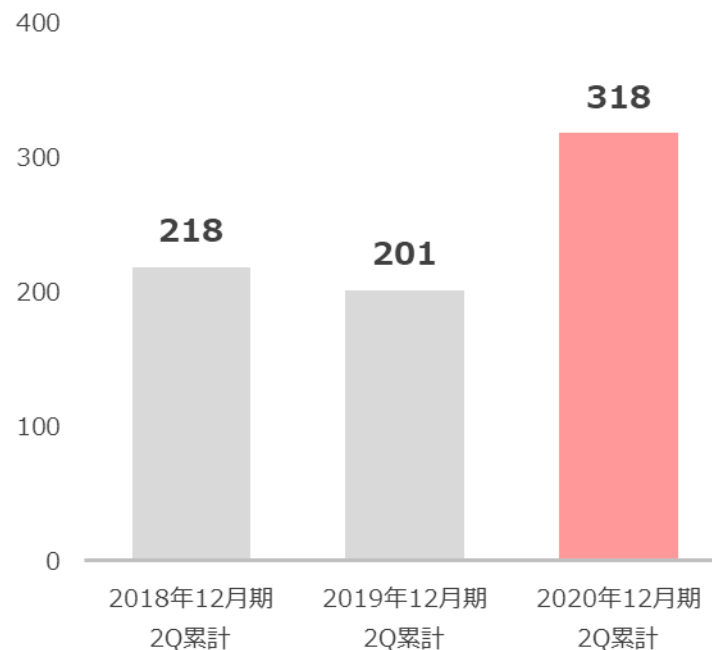
## 【売上高】 前年同期比143.5%

単位：百万円



## 【営業利益】 前年同期比158.3%

単位：百万円

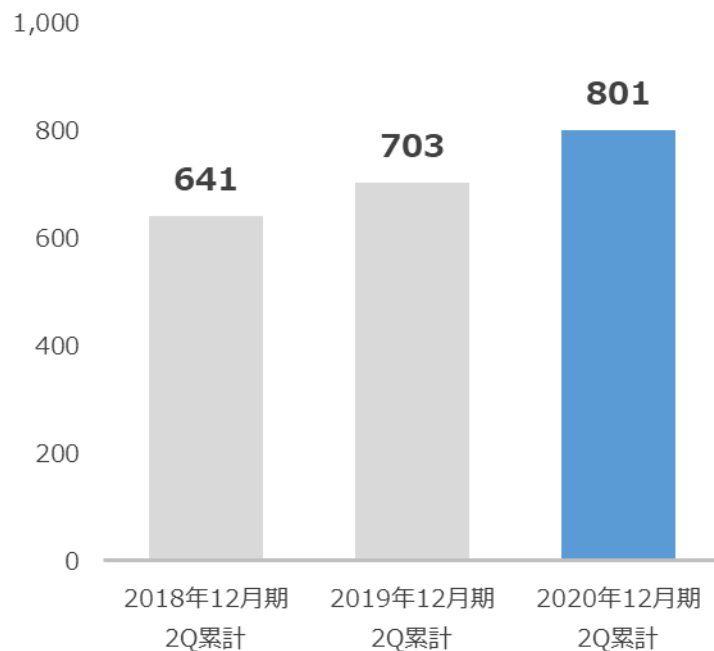


※ 営業利益については、各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。

高付加価値商材であるオンラインサインージやカスタマイズサインージの受注件数が増加  
オンラインASPサービス利用料のストック型収益が定着化し始め、今後も更に収益性が高まる見込み

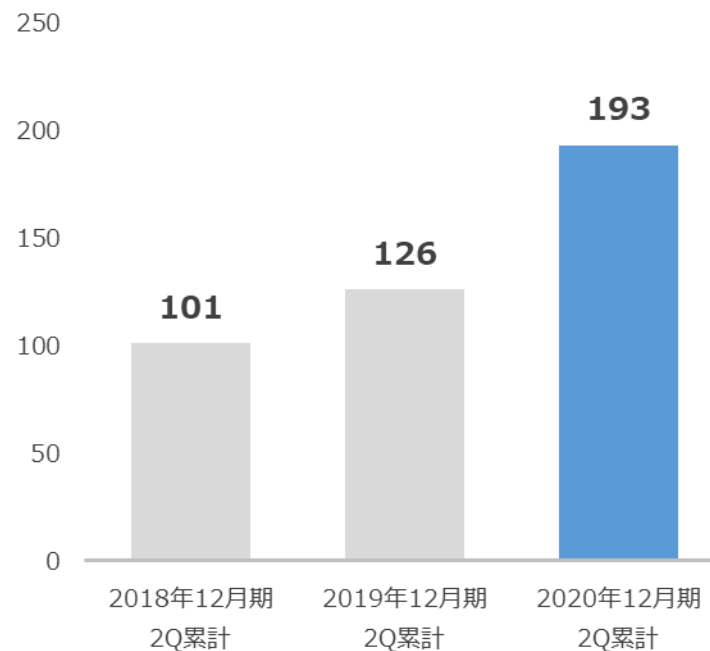
### 【売上高】 前年同期比113.8%

単位：百万円



### 【営業利益】 前年同期比152.9%

単位：百万円



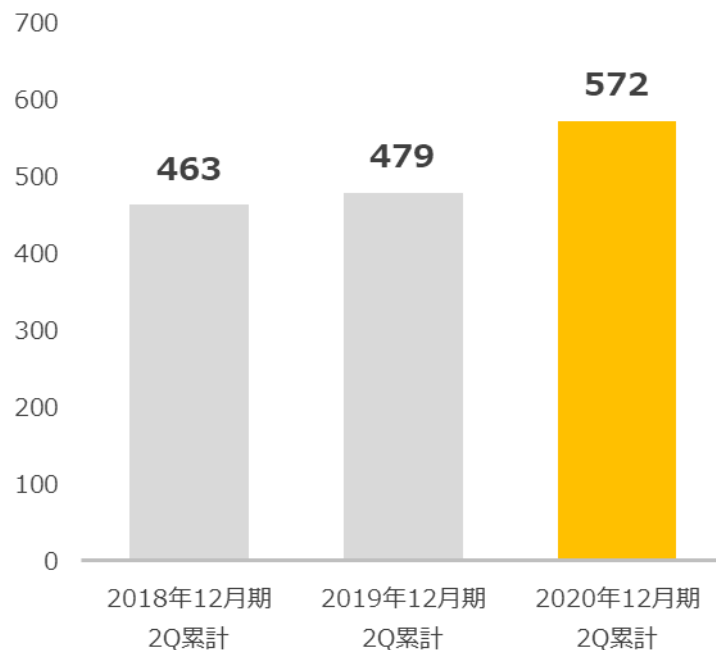
※ 営業利益については、各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。



非接触型リサーチであるホームユーステスト案件やインターネット調査案件は堅調に増加したものの、主に外食産業における営業自粛・休業の影響により、覆面調査案件が減少したため、MRソリューション事業全体では増収減益で着地

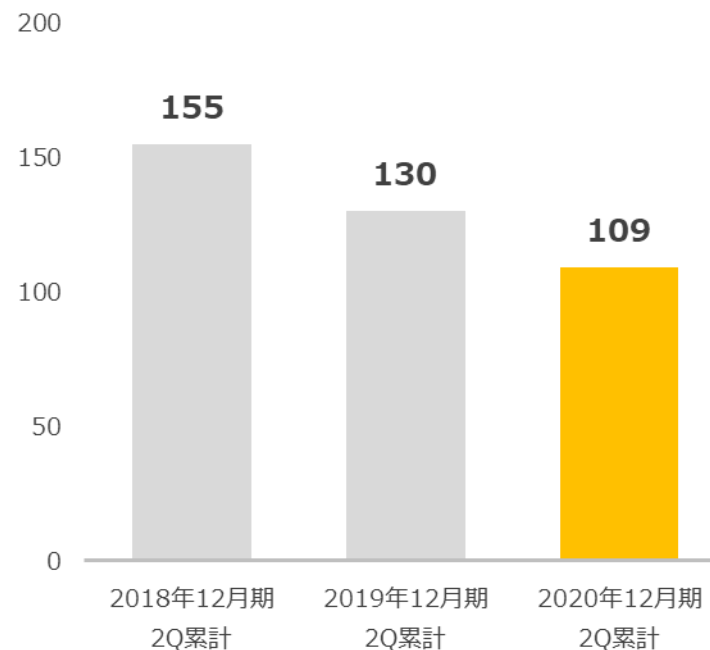
### 【売上高】 前年同期比119.3%

単位：百万円



### 【営業利益】 前年同期比83.8%

単位：百万円



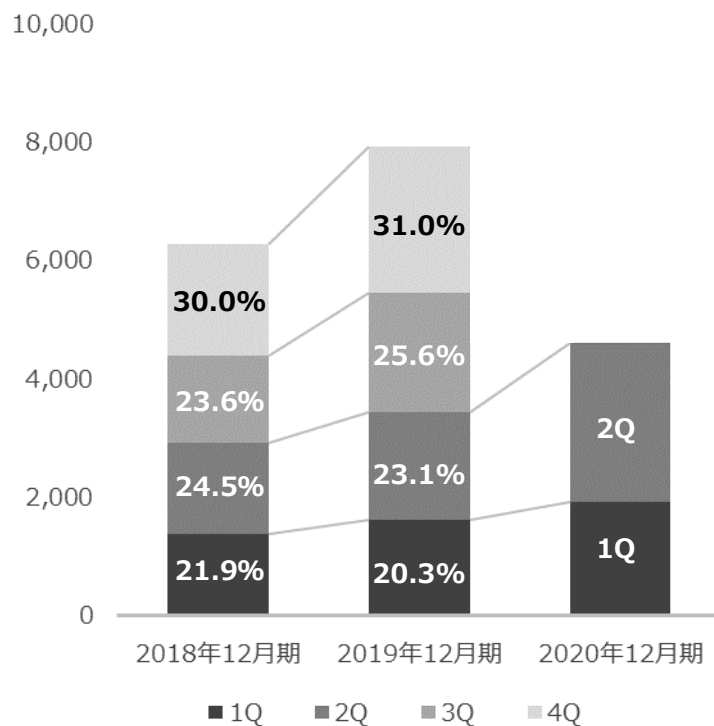
※ 営業利益については、各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。

例年の第2四半期と比べ、特に営業利益が伸長

第3四半期以降もグループ内経営資源の最適化に努め、コロナ禍においても需要旺盛なサービスに資源を集中していく

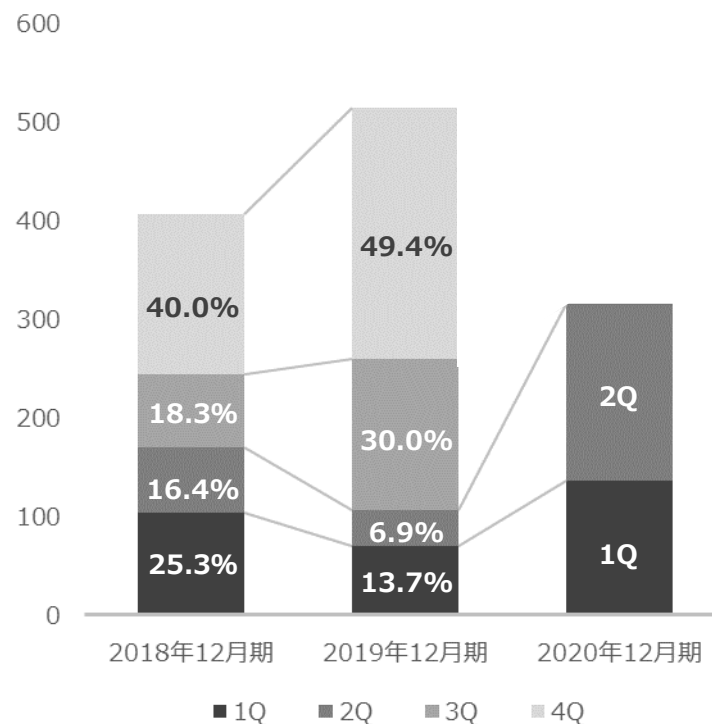
### 【売上高】

単位：百万円



### 【営業利益】

単位：百万円



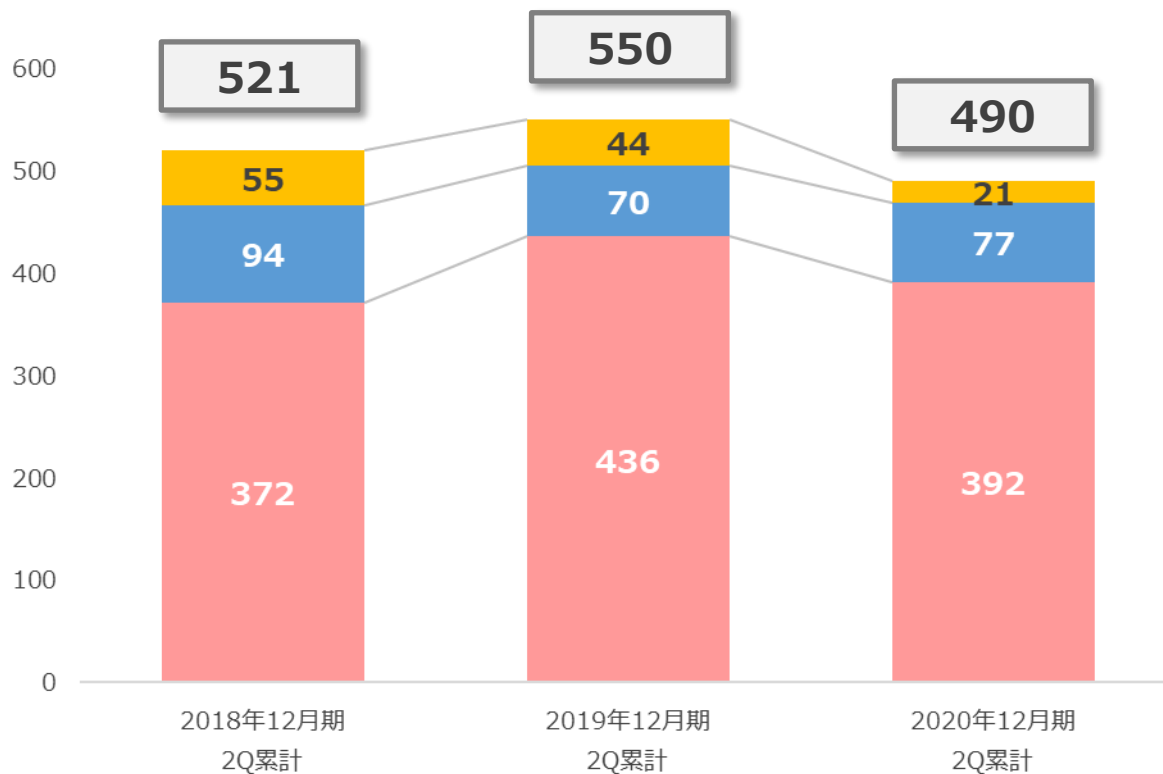
# 連結貸借対照表（前期比）

純資産は1,597百万円から2,139百万円に増加  
 キャッシュポジションは1,474百万円から3,097百万円に増加

	2019年12月期 期末		2020年12月期 2Q末		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
流動資産	3,778	68.5%	5,602	72.3%	1,824
固定資産	1,738	31.5%	2,149	27.7%	411
資産合計	5,516	100.0%	7,752	100.0%	2,236
流動負債	1,877	34.0%	2,597	33.5%	720
固定負債	2,041	37.0%	3,015	38.9%	974
負債合計	3,918	71.0%	5,612	72.4%	1,694
資本金	1,056	19.1%	1,325	17.1%	269
<b>純資産合計</b>	<b>1,597</b>	<b>29.0%</b>	<b>2,139</b>	<b>27.6%</b>	<b>542</b>
負債・純資産合計	5,516	100.0%	7,752	100.0%	2,236

4～5月は緊急事態宣言の影響等で稼働件数が減少したものの、6月になると売場メンテナンスや新店改装応援等のスポット案件が急増し、6月単月では前年を超える稼働件数となった

単位：千件



## 全体

前年同期比

**89.0%**

## MR ソリューション

前年同期比

**48.1%**

## IoT ソリューション

前年同期比

**109.4%**

## HR ソリューション

前年同期比

**89.8%**

## 2 セグメント別トピックス

## HR ソリューション事業

ジェイエムエス・ユナイテッド(株)の業績取込開始 ※2020年4月～

(株)仲和企画は新型コロナウイルスの影響下でも業績好調

世の中のニーズに合わせた商品開発

【店頭販促のDX化】試食・推奨販売、リアルからデジタルへ

## IoT ソリューション事業

【店頭ツールのDX化】デジタルサイネージ需要急増

メーカー販促領域外でのニーズが顕在化

## MR ソリューション事業

【マーケティングリサーチのDX化】非接触型リサーチの推進

インパクト・リアルティ(株)を新規設立 ※2020年4月～

## コーポレート

インパクトHDを純粋持株会社化

国内拠点のオフィス移転・統合

国内地方5拠点を体感型ミニショールーム化

コールセンターをはじめとしたBPO、人材、システム、コンテンツソリューション等  
総合的なビジネス・ソリューションを提供

BPOセンター・コールセンター



- ▶ 25年以上の実績とノウハウ
- ▶ 業務設計・運営・改善・事務作業全般からリサーチ・分析までワンストップで対応
- ▶ 昨今のサービスの多様化・複雑化にも対応

コールセンターシステム



- ▶ テレワーク推進により導入企業様が急伸
- ▶ 専門知識がなくても簡単に使えるUI設計
- ▶ クラウド版とオンプレミス版の環境をご用意
- ▶ ご利用目的や運用課題に応じて構築可能

コンテンツソリューション



- ▶ おうち時間増加に伴い、依頼が増加  
(ゲームやアプリ等のデバッグ・テスト、品質管理、オンラインゲームの監視・運営サポート等)
- ▶ BPOセンターのノウハウや人材リソースを活用したカスタマーサポートも対応可能

ラウンド業務と連動した販促ツール管理・配送業務やデジタルサイネージ一体型什器製作等は  
新型コロナウイルスの影響下でも業績好調、クロスセルにより利益率向上を狙う

物流 × ラウンダー

健康食品メーカー様



- ▶ 新商品展開やキャンペーンの立上げに使用する**販促ツールを一括管理**
- ▶ ラウンダーの**巡回店舗や巡回日と連動して管理**
- ▶ 販促ツールの**ムダ(紛失や未使用等)を削減**

販促什器 × サイネージ × ラウンダー

電子機器メーカー様



- ▶ (株)impactTVの**サイネージ**を什器に内蔵
- ▶ **視認性や訴求性が高いデザイン・機能設計**
- ▶ 店舗スタッフの**省人化**への対応
- ▶ **店頭への什器設置**までを一括対応

キャンペーン × 覆面調査

大手飲食チェーン様



- ▶ 企画、景品・告知物製作、物流等一括対応
- ▶ キャンペーン期間中に**覆面調査**を実施
- ▶ **お客様の声を収集**
- ▶ 企画や店舗オペレーション等の**改善へ繋げる**



## 不織布マスクは販売開始からすでに563万枚（11万箱）の販売実績 今後は子供用のマスクやインナーフィルターも取扱予定

### 不織布マスク

シリーズ累計  
販売数

563  
万枚



PR TIMES  
7月16日新着トレンド

第1位



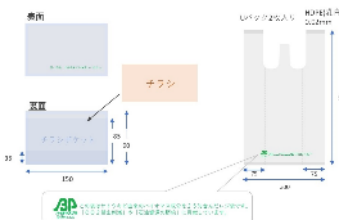
- ▶ 深刻なマスク不足を受けて「不織布マスク」の生産開始
- ▶ 販売開始からのシリーズ累計販売数は563万枚（11万箱）
- ▶ 7月16日のPR TIMES 新着トレンド第1位にランクイン
- ▶ Amazon「新型コロナウイルス感染症対策特設ストア」でも販売中（医療機関様向け）

### ポケットレジバッグ

軽量  
かつ  
コンパクト



広告面が広く  
訴求力大



- ▶ ポケットティッシュのように街頭でのバラまきアイテムとして最適
- ▶ 植物由来プラスチックが25%含まれており、石油資源の節約とCO2削減に貢献できる材質を採用
- ▶ レジ袋、外装袋ともに、オリジナル色・印刷も対応可能
- ▶ 6月26日放送、TBS系列「グッとラック！」で取り上げられた

新型コロナウイルスの影響により、対面での「試飲・試食販売」の中止や延期に伴い、非接触型の「デジタル推奨販売」や「オンラインLIVE推奨販売」のニーズが急伸

### デジタル推奨販売

調味料メーカー様



実演販売経験のある  
スタッフを起用

おすすめトークや  
ノウハウを映像化

商品前で放映

- ▶ 「マネキン販売員の動画コンテンツ」と「サイネージ」の組み合わせ
- ▶ 推奨販売で蓄積した店頭販促のノウハウをDX化
- ▶ 人を立たせることが出来なくても、商品の魅力を訴求することが可能

### オンラインLIVE推奨販売

食品メーカー様



【配信元】

- ▶ オフィス
- ▶ バックヤード
- ▶ キッチンスタジオ etc..

オンラインLIVE  
推奨販売  
(20~30分程度)

動画コンテンツ放映  
(LIVE間の合間)

オンラインLIVE  
推奨販売  
(20~30分程度)

- ▶ 通常の推奨販売同様、遠隔で推奨販売を実施
- ▶ 双方方向でのコミュニケーションが可能
- ▶ お客様に“商品の良さ”や“おいしさ”を訴求

オンラインサイネージやカスタマイズサイネージの出荷台数が堅調に推移  
感染症予防対策として「手洗いサイネージ」、「検温AIサイネージ」等の需要も急伸

## オンラインサイネージ

広告メディア事業者様



- ▶ アプリを用いて店頭でレシピ動画を配信
- ▶ デジタルサイネージにSIMを搭載しているため、Wi-Fi環境に左右されずに運用が可能
- ▶ 販売点数・売上が30%以上向上

## 手洗いサイネージ

大手飲食チェーン様



- ▶ 手洗い途中で離脱した場合は、サイネージから警告アラートで注意喚起
- ▶ 履行状況を離脱者と完了者ごとに撮影
- ▶ 新人・外国人スタッフに対する衛生対策の教育時間を短縮

## 検温AIサイネージ

自動車メーカー様



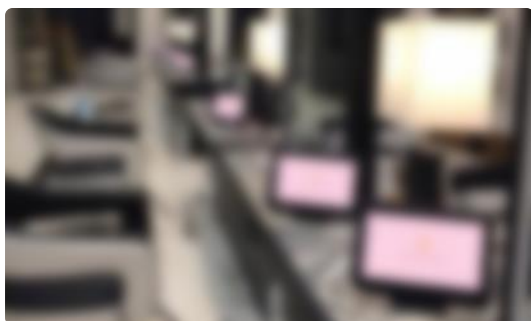
顔認識速度	10人を0.1秒
体温測定速度	0.3秒
体温測定誤差	±0.2°C
測定距離	0.3~1.5m

- ▶ 最先端のAI技術を搭載しているため、同時にマスク着用、検温、スクリーニングの実施が可能
- ▶ マスク着用は0.1秒、検温は0.3秒で検知
- ▶ 体温測定誤差は±0.2°C
- ▶ 超高速検知のため、滞留回避

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

### 広告メディアサイネージ

美容室、ネイルサロン様



サイズ	10インチ (ODM ※)
出荷台数	8,500台
導入数	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、エンタメ情報等を配信

### 情報メディアサイネージ

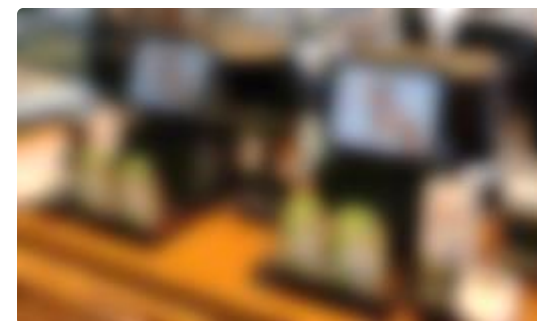
エレベーター管理会社様



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 (順次出荷中)
導入数	~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

### レジ前ディスプレイ

大手飲食チェーン様



サイズ	10インチ (ODM ※)
出荷台数	3,500台
導入数	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

※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。

## 非接触型サンプリング「買いタメ」や自宅から参加可能な「ホームユーステスト」等の非接触型リサーチを推進するとともに、マーケティングリサーチのDX化を図る

### 非接触型サンプリング「買いタメ」



- ▶ 試飲・試食販売等の**推奨販売代替施策**として活用可能
- ▶ 商品のお試し、消費者の生の声を収集
- ▶ 実店舗の売場で「買う」と「**自宅で利用**」を経験することで、**リピート購入が見込める**

### ホームユーステスト ※1



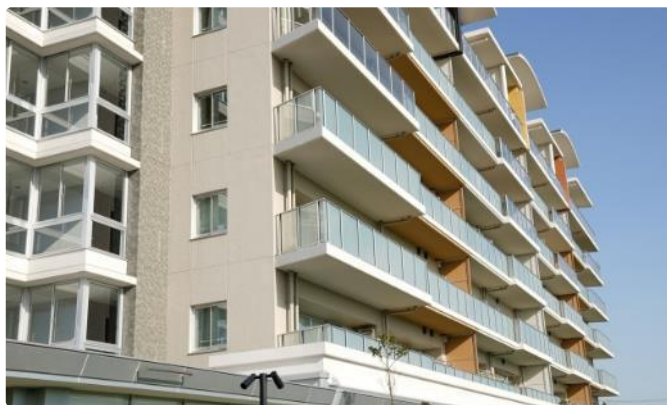
- ▶ **自宅で調査へ参加可能**
- ▶ 商品のお試し、消費者の生の声を収集
- ▶ 会場調査 ※2 のような「接触型」の調査手法と比較し、**新型コロナウイルス等の感染症への感染リスクが低い**

※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。

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

不動産の売買・賃貸借仲介



- ▶ 港区を中心に**不動産の売買・賃貸借仲介事業**を展開
- ▶ ファミリー向けマンション売買物件・賃貸物件、建築条件なし土地、居抜き貸店舗、居住用売買物件等を取扱う

店舗開発コンサルティング



- ▶ 覆面調査を導入している流通小売店舗やサービス店舗を中心に新規出店に伴う**物件リサーチやオーナー様との交渉**をサポート
- ▶ 新型コロナウイルスの影響により、**閉店した店舗の空き物件のオーナー様と新規出店を検討されている事業者様をマッチング**

インパクトHDの祖業であるリサーチ&コンサル事業を(株)RJCリサーチへ、  
セールス&プロモーション事業を6月に新設したインパクトフィールド(株)へ吸収分割を実施



2020年8月1日 より承継

会社名 : (株)RJCリサーチ (インパクトHD100%子会社)  
 代表者 : 代表取締役社長 守住 邦明  
 拠点 : 【本社】東京都渋谷区  
 設立 : 1967年7月 (2017年12月に分社化により新設)  
 資本金 : 12百万円  
 事業内容 :  
 ・マーケティングリサーチ事業  
 (各種マーケティングリサーチの企画設計、調査実施、集計分析、  
 報告書作成、リサーチ・コンサルティング等)



2020年10月1日 より承継予定

会社名 : インパクトフィールド(株) (インパクトHD100%子会社)  
 代表者 : 代表取締役社長 野口 将和  
 拠点 : 【本社】東京都渋谷区  
 設立 : 2020年6月  
 資本金 : 10百万円  
 事業内容 :  
 ・セールス&プロモーション事業  
 (ラウンダー、推奨販売、販売員派遣、店舗運営等)

## オフィス統合により各エリアでのグループ間連携・営業力強化、当社グループの国内拠点は計20拠点

(渋谷本社、札幌、函館、太田、飯田橋、池袋、茅場町、新宿御苑、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



2020年4月 移転・統合

**【住所】**

〒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)
- ▶ cabic(株)
- ▶ ジェイエムエス・ユナイテッド(株)
- ▶ ジェイ・ネクスト(株)

### 池袋オフィス



2020年5月 移転・増床

**【住所】**

〒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)

### 大阪オフィス



2020年6月 統合

**【住所】**

〒530-0027  
大阪府大阪市北区堂山町1-5  
三共梅田ビル5F

**【入居グループ会社】**

- ▶ インパクトホールディングス(株)
- ▶ cabic(株)
- ▶ (株)impactTV
- ▶ ジェイ・ネクスト(株)

### 名古屋オフィス



2020年6月 移転・統合

**【住所】**

〒450-0002  
愛知県名古屋市中村区名駅  
4-10-25 名駅IMAIビル9階

**【入居グループ会社】**

- ▶ インパクトホールディングス(株)
- ▶ cabic(株)
- ▶ ジェイ・ネクスト(株)



見て、触り、確かめる、ウィズコロナ対応ソリューションを展示  
渋谷本社オフィスに加えて、新たに国内地方5拠点を体感型ミニショールーム化



### 3 インド・コンビニ事業 直近の動向と計画



2020年8月13日現在におけるインド・コンビニ事業のトピックスは下記の通りです

1

CDEL社の調査が終了し、出店加速フェーズへ

2

8月5日のチャーター便で、CDCSPL社 CEOの村松（当社 執行役員）が渡印

3

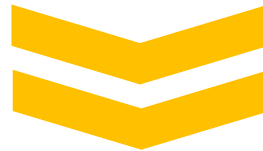
新業態「Shop in Shop」が間もなくスタート

『店頭販促のパイオニア』

『インドのストロングブランド』



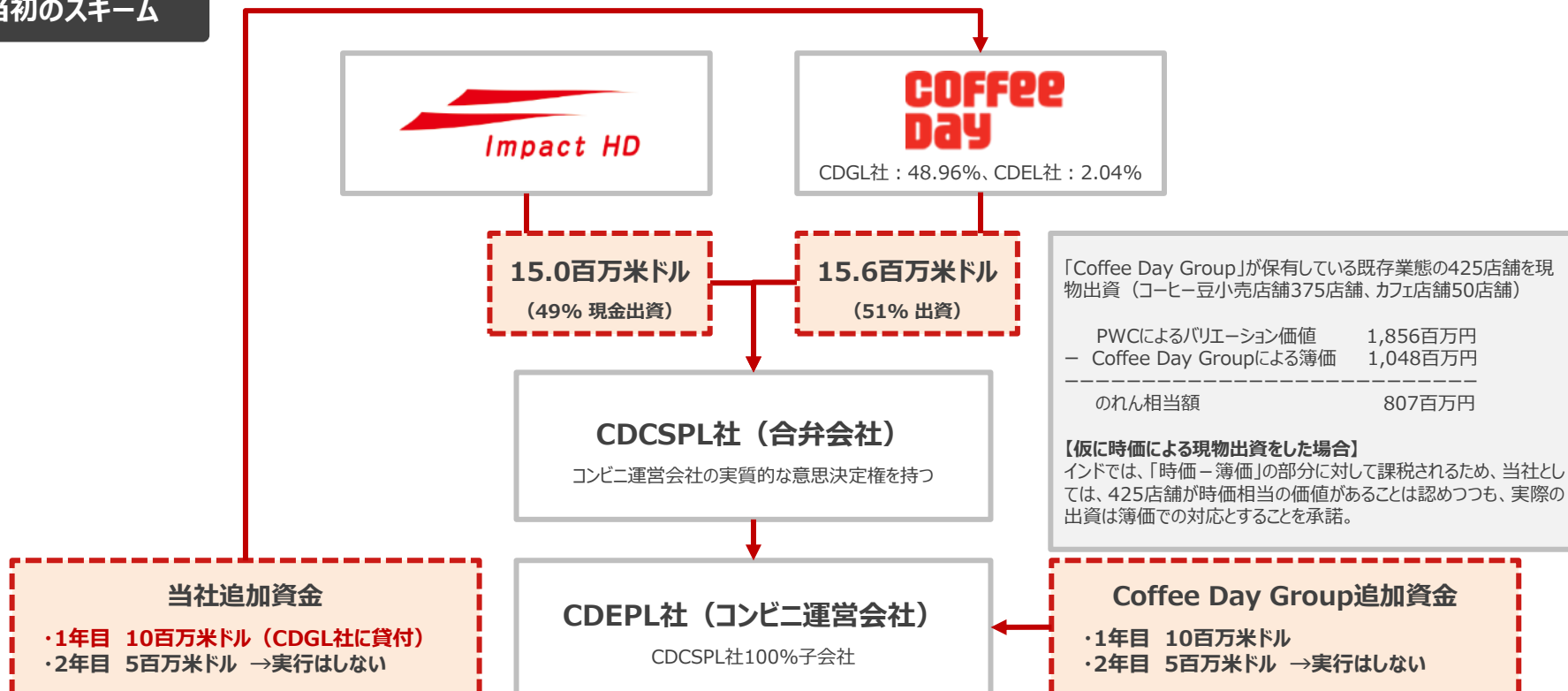
COFFEE  
Day



インド No.1 のコンビニチェーンへ

当初合意した資本構成は、CDEPL社に対し、1年目に10百万米ドルずつ、2年目は5百万米ドルずつ貸付するスキームであったが、現状は当初のスキームが崩れていると判断しているため、ECBローン10百万米ドルの返却を交渉中

## 当初のスキーム



ECBローンによる貸付 10百万米ドル（日本円換算で1,121百万円）期日一括返済 10年 年利2.5%

規制の兼ね合いで新設会社であるCDEPL社に貸付が出来ないため、CDGL社へECBローンによる貸付を実施。  
インド国内での用途がCDEPL社のコンビニ事業推進のために限定されたローン。  
連邦準備銀行の特定口座に預けられており、資金を使用する場合は政府の許認可が必要。

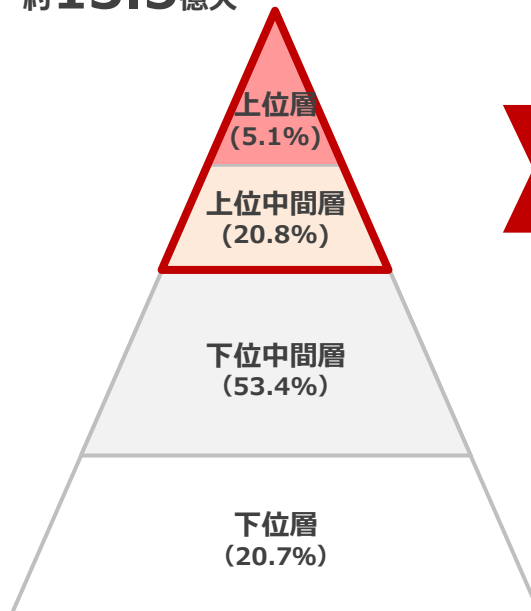
アジア有数の都市を複数抱え、人口は約**13.5**億人  
ターゲットとする顧客層は『**アッパーミドル層**』の約**3.5**億人

## 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

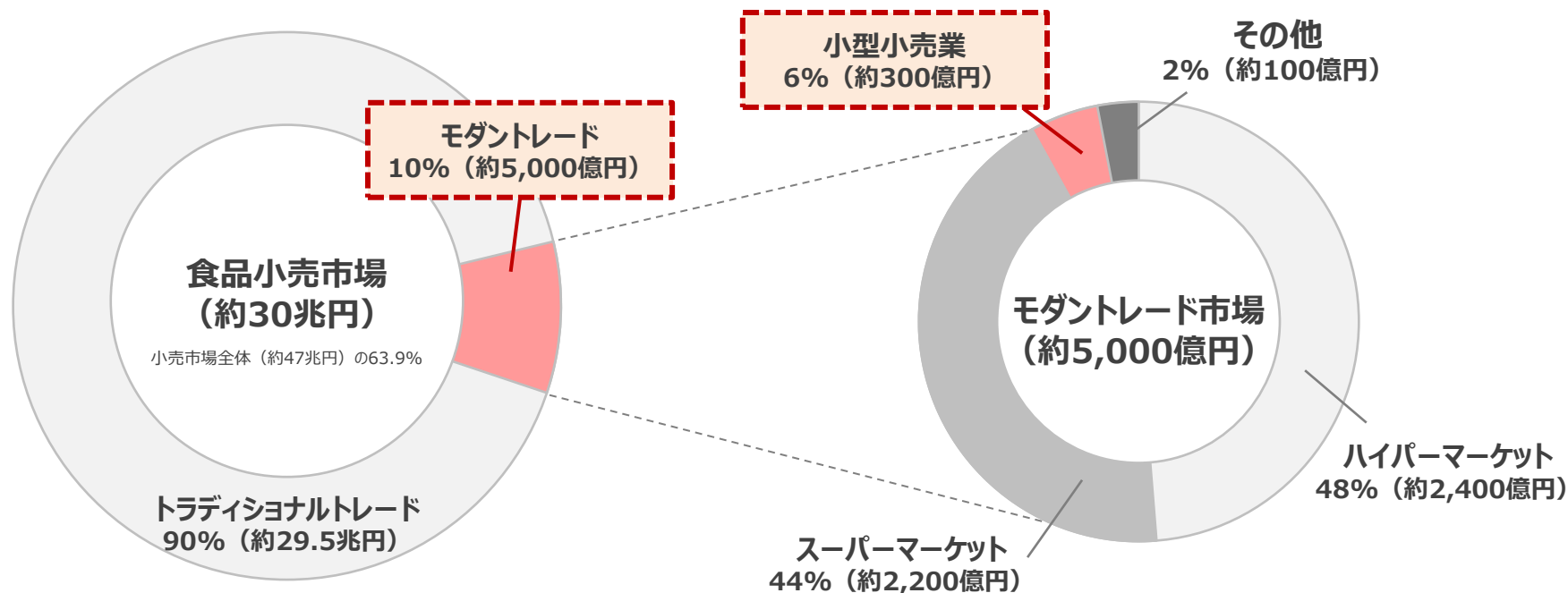
外務省「インド基礎データ」：<https://www.mofa.go.jp/mofaj/area/india/data.html>

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](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://dl.ndl.go.jp/view/download/digidepo\\_11281011\\_po\\_000994.pdf?contentNo=1&alternativeNo=](https://dl.ndl.go.jp/view/download/digidepo_11281011_po_000994.pdf?contentNo=1&alternativeNo=)

# 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  
2021年8月末までに全店コンビニスタイルへ転換予定

338  
店舗

コーヒー豆小売店舗 ※1



40  
店舗

カフェ店舗 ※1



37  
店舗

コンビニ・キオスク業態、オフィス業態



面積	10~30㎡
SKU数	200~400
店舗概要 ※2	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
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

コンビニ・プレミアム業態

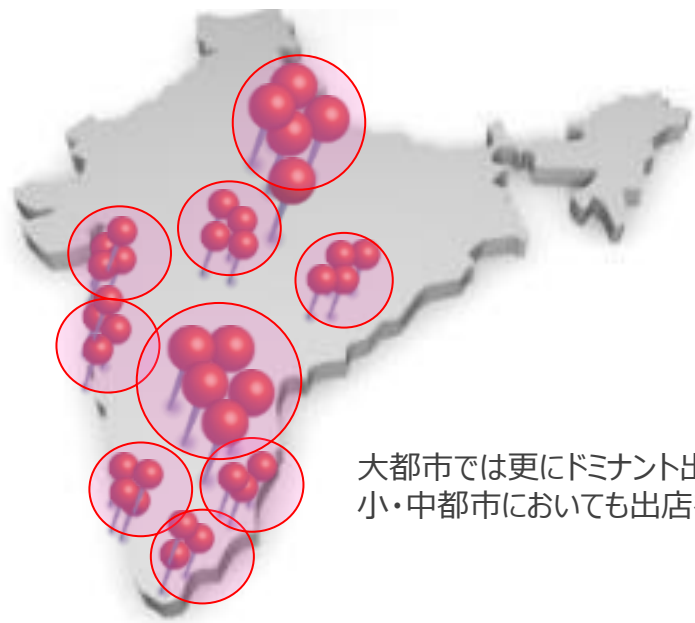


面積	70~150㎡
SKU数	700~1,500
店舗概要 ※2	<p>アッパーミドル層をターゲットとしたおしゃれな内装に加え、買いまわりの良い導線設計。</p> <p>カウンターフード、加工食品、インポート商品等の関連販売を誘因する施策等も実施。</p>

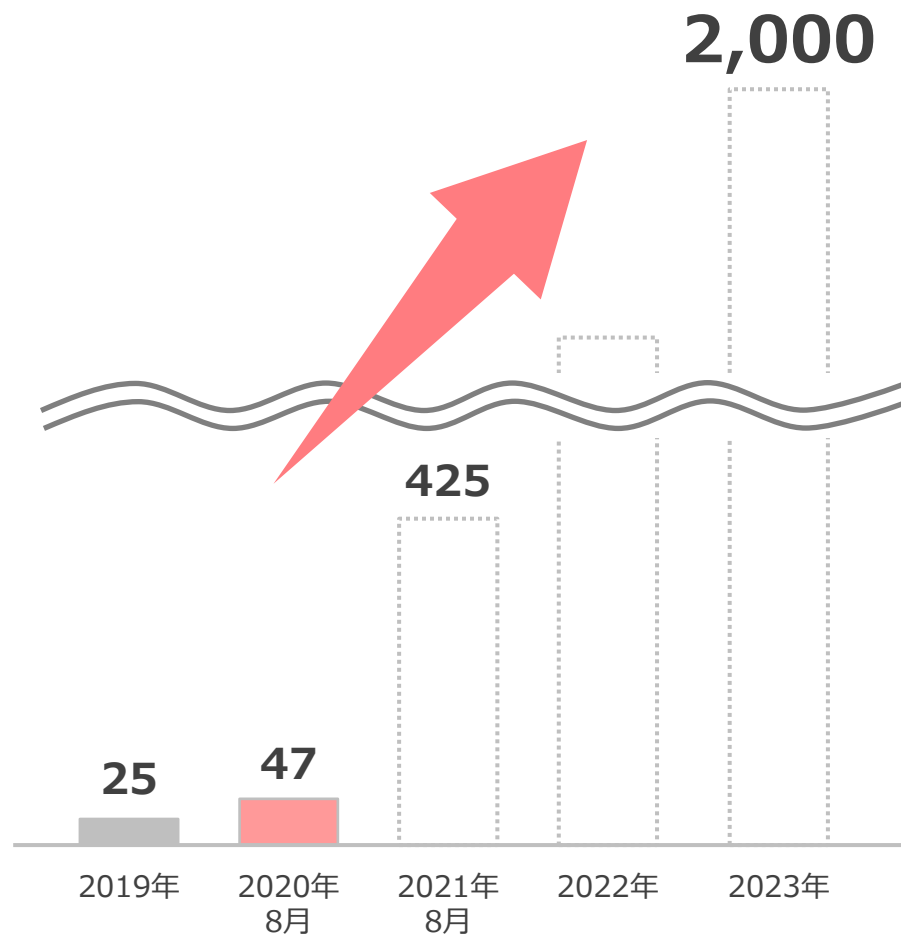


※1 コンビニスタイルへ転換が完了していない店舗は、既存店舗として運営を行っております。  
※2 免許（お酒/タバコ/24H）に関しては、許認可の有無で取扱いがない店舗もあります。

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  
2021年8月末までに計**425**店舗、2023年末までに計**2,000**店舗出店予定



大都市では更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



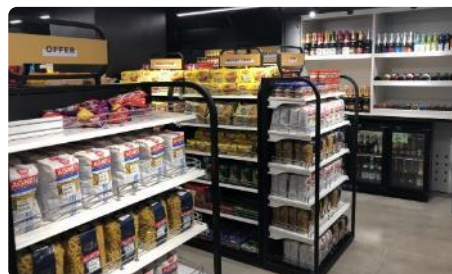
レジカウンター



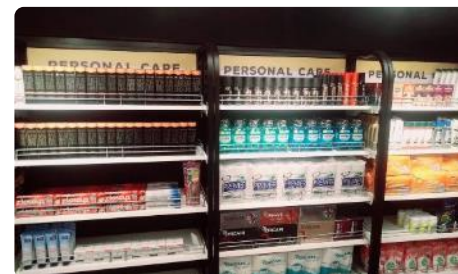
オリジナルフード、ドリンクコーナー



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

既存のカフェ店舗内に出店することで、出店スピードを加速させるとともに、  
カフェ店舗の利用顧客に対して、コンビニ業態のブランド認知度拡大を狙う



※ 写真はイメージです

## 【特徴】

- ▶ 既存のカフェ店舗内にコンビニの売場を設けた店舗
- ▶ 面積～20㎡、SKU数150～300
- ▶ 菓子類、飲料および加工食品等、商品回転率が良い商品に特化した品揃え

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47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店舗を除き、計46店舗（バンガロールエリア39店舗、デリーエリア7店舗）を時短営業で営業中

## 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 : 39店舗  
営業時間 : 07:00 ~ 19:00

「Coffee Day Fresh & Ground」も  
全338店舗のうち292店舗の営業を再開

## コロナ感染予防対策



マスク、帽子、手袋等を着用



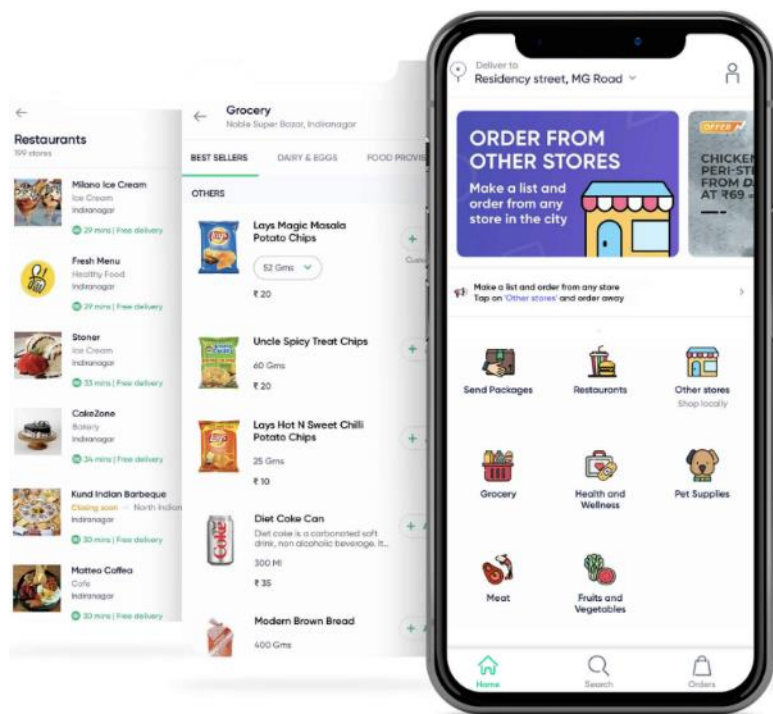
お客様同士の距離を保つため  
床に待機位置を明示

## 近隣店舗の営業状況

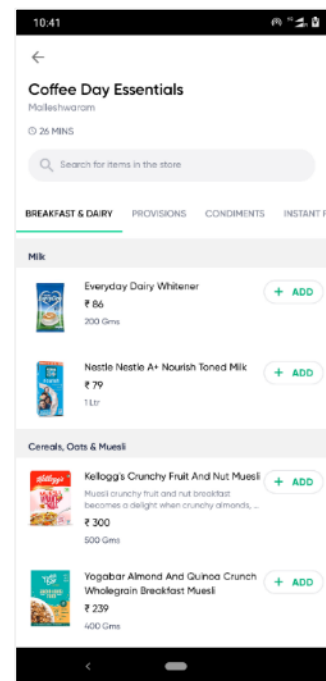


再開している他店舗の数はまだ少なく、  
両隣が閉店したままの店舗も多い

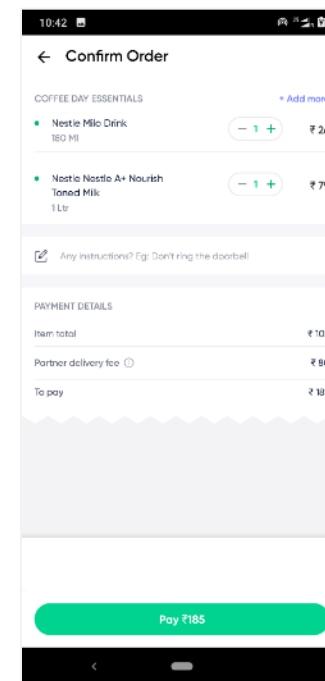
## デリバリーサービスアプリ「Dunzo（ダンゾー）」を経由したデリバリーサービスを開始 現時点ではカップラーメンやドリンク、チップス等の菓子類商品の注文が多い状況



【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売上・利益率を高める



インドの“今”をお届けするYouTubeチャンネル「マサラー・マサTV」開設  
インド現地に駐在する「マサラー・マサ」がインドのリアルをお届けします  
第7話で「デリバリーサービス」についてご紹介しておりますので是非ご覧ください



【マサラー・マサTV チャンネルURL】

[https://www.youtube.com/channel/UCZTQoJp11o07IFgneLS-msA?view\\_as=subscriber](https://www.youtube.com/channel/UCZTQoJp11o07IFgneLS-msA?view_as=subscriber)

【第7話】

ロックダウン再び！今流行のデリバリーサービスを利用してみた！！

<https://www.youtube.com/watch?v=Q2Kc-MiK9ug>



【マサラー・マサ プロフィール】

当社へ入社して10年。入社後は、日本で2年間、リサーチ&コンサル事業に従事。その後、上海に転勤となり、メディアフラッグ上海で7年間、中国をはじめとしたアジア地域におけるリテールコンサルティング事業に携わる。そして、2019年より、インド・コンビニ事業「Coffee Day essentials」のプロジェクトメンバーとして参画し、現在はインド現地に駐在し、「Coffee Day essentials」のチェーン拡大に向けて日々奮闘中。

## 4 株主還元方針

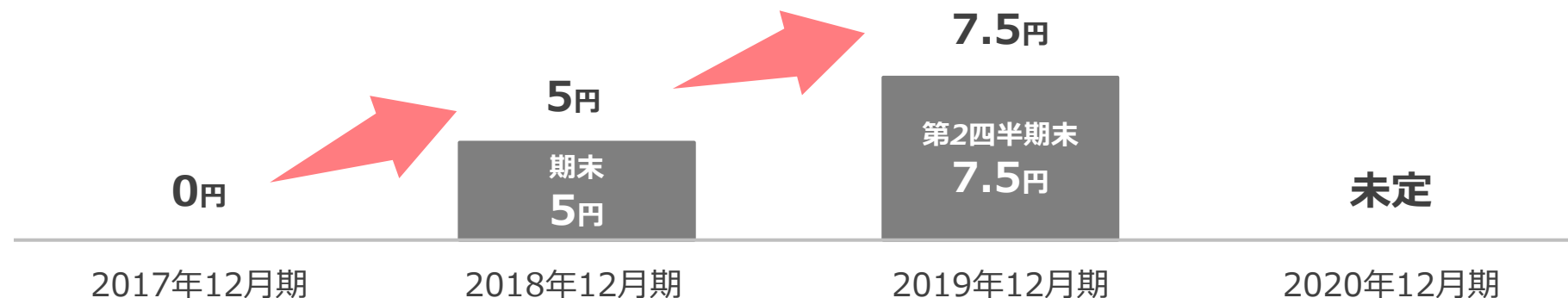


インパクトホールディングス



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

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](#)



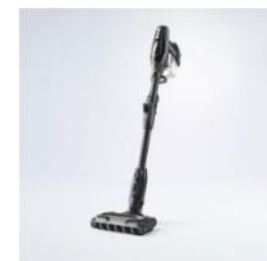
神戸牛 肩ロースモモバラ焼肉用 計1400g

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](#)

5 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6月末時点

拠点 渋谷本社、札幌、函館、太田、飯田橋、池袋、茅場町、新宿御苑、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、上海（中国）、バンガロール（インド）

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 インパクトフィールド株式会社  
株式会社RJCRサーチ  
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  
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  
梅地亚福（上海）管理咨询有限公司  
インパクト・リアルティ株式会社

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株式会社 創業者）  
坂本孝（ブックオフコーポレーション株式会社 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

## 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

---

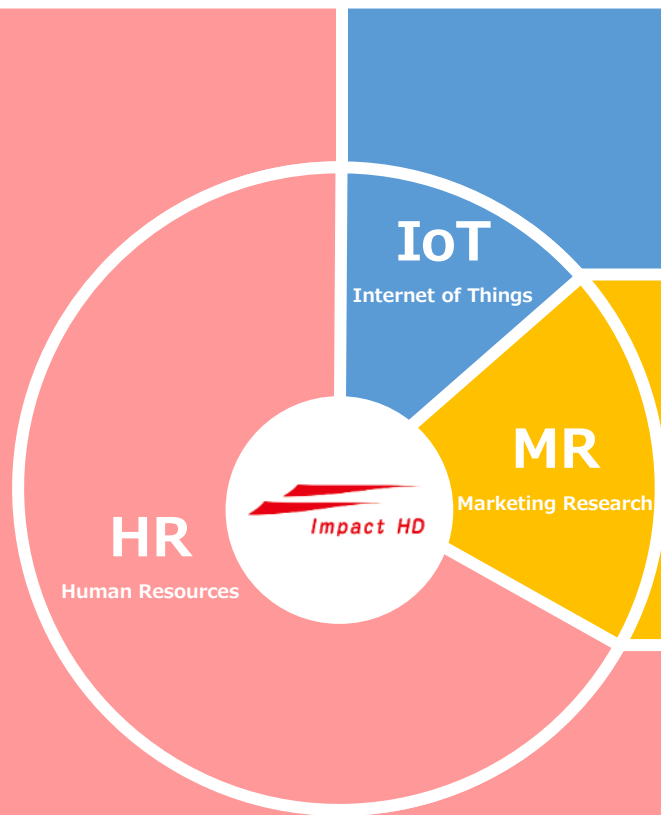
- 2019年4月 インパクトホールディングス株式会社へ商号変更

## 取締役 / 執行役員

- |          |        |                               |
|----------|--------|-------------------------------|
| 代表取締役副社長 | 寒河江 清人 | <b>(前職：株式会社ダイクマ)</b>          |
| 取締役      | 石田 国広  | (当社創業メンバー)                    |
| 執行役員     | 村松 篤   | <b>(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン)</b> |
| 執行役員     | 岡野 泰也  | (cabic株式会社 創業者)               |
| 執行役員     | 川村 雄二  | <b>(前職：株式会社ゴールドウィン)</b>       |
| 執行役員     | 守住 邦明  | <b>(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン)</b> |
| 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)         |
| 社外取締役    | 松田 公太  | <b>(タリーズコーヒージャパン株式会社 創業者)</b> |
| 社外取締役    | 石川 剛   | (霞が関法律会計事務所パートナー)             |
| 社外取締役    | 大久保 真弓 | (株式会社ワンアンドオンリー 代表取締役)         |

## 『売場を元気に、日本を元気に、そして世界を元気に！』

フィールドマーケティングに関するソリューションをワンストップで提供する組織体制



セールス&プロモーション事業



SP人材派遣・紹介事業



SP人材派遣・紹介事業



セールスプロモーション、イベント、  
人材派遣・紹介事業



コールセンター・BPO  
構築・運営・システム事業



BPO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



デジタルサイネージ事業



Internet of Things



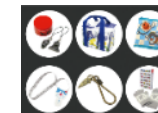
マーケティングリサーチ事業  
アジア事業



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



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





※2019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

**120**  
万件

累積店舗  
データベース

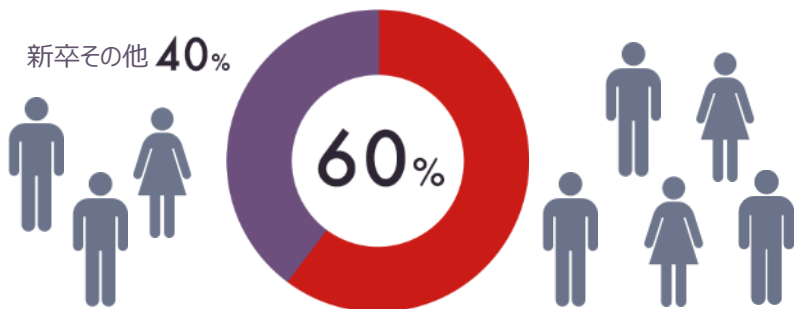
**647**  
万DB

メーカー	1,100社	ラウンダー	57万件	ラウンダー	374万件
流通 <small>小売・飲食 サービス等</small>	300社	推奨販売	23万件	推奨販売	68万件
代理店ほか	100社	サイネージ	19万件	サイネージ	93万件
		覆面調査	9万件	覆面調査	100万件
		販促ツール・ノベルティ	11万件	販促ツール・ノベルティ	11万件
		その他	1万件	その他	1万件

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

### 通小売業出身者 割合

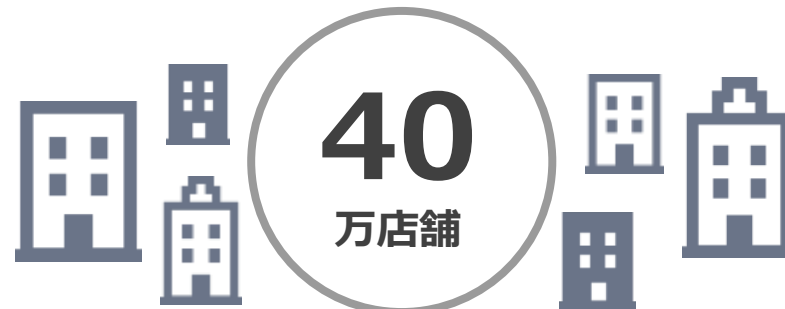


#### 流通小売・飲食出身者 業界一覧

- ・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 提供店舗数



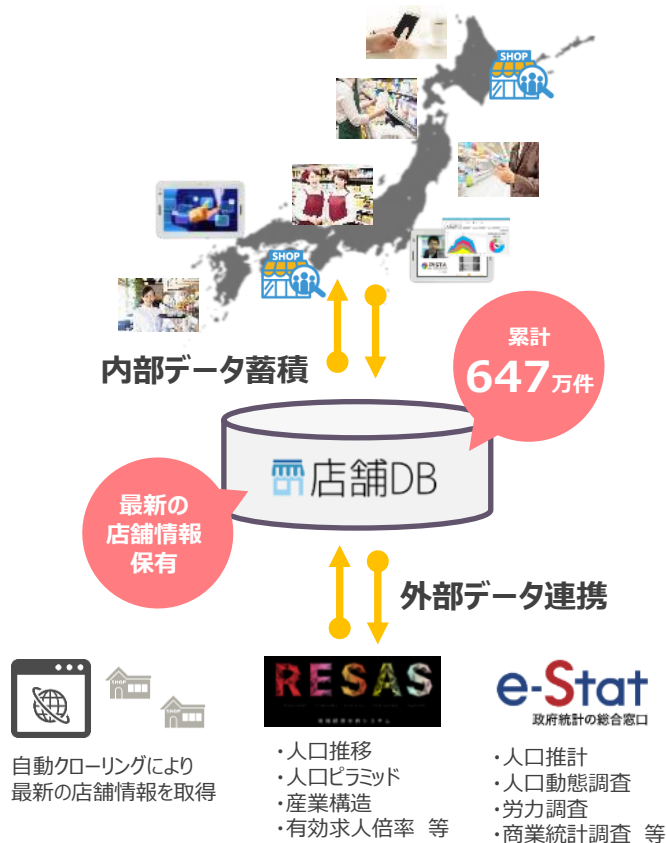
#### フィールド業務提供 業界一覧

- ・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

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  
 外部のオープンデータとの連携や自動クロージングにより、リアルタイムで最新の店舗情報を整備

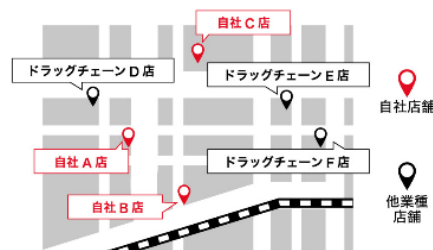
## データ取得・蓄積



## データ分析・店舗抽出

エリア	対象業種	店舗位置	人口統計
企業毎店舗数			人感/センサー/反応数
月別訪問実績数	店舗データ		検索

### 【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

マーケティングリサーチ

覆盖面調査

ラウンダー

推奨販売

デジタルサイネージ

販促ツール製作

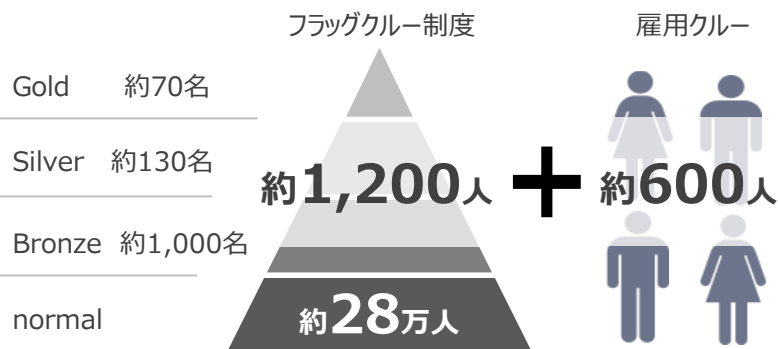
ノベルティ製作

店頭イベント



## 北海道から沖縄まで網羅した約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



#### ②評価制度



#### ③全国懇親会



#### ④SV現場巡回



『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。