

2017年12月期 通期決算説明資料

株式会社メディアフラッグ
東証マザーズ：6067



P3 会社概要

P11 2017年12月期 第4四半期決算

P16 2017年12月期 通期決算

P24 2018年12月期 計画

P28 2018年度の重点投資案件

会社概要

会社概要・代表、役員略歴

株式会社メディアフラッグ (2012年 東証マザーズ上場)

所在地：東京都渋谷区渋谷2-12-19
東建インターナショナルビル6F

設立年月：2004年2月

資本金：344百万円 (2017年12月末)

拠 点：東京本社 (東京都渋谷区)
名古屋オフィス (愛知県名古屋市中区)
大阪オフィス (大阪府大阪市中央区)
福岡オフィス (福岡県福岡市博多区)
札幌オフィス (北海道札幌市中央区)
仙台オフィス (宮城県仙台市青葉区)

従業員：827名(うち正社員191名)
単体 698名(うち正社員102名)

取引銀行：みずほ銀行 虎ノ門支店
三菱UFJ銀行 虎ノ門支社
三井住友銀行 三田通支店

主要子会社：株式会社MEDIAFLAG沖縄
梅地亚福(上海)管理咨询有限公司
株式会社impactTV
cabic株式会社
株式会社MPandC
O&H株式会社
株式会社札幌キャリアサポート(2/1グループ参画)
株式会社INSTORE LABO(2/9設立)

主要株主：福井康夫/その他役員従業員
株式会社レグス (10.15%)
株式会社博報堂DYH (6.07%)
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 メディアフラッグ設立前

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店舗の指導経験。
その後情報システム本部システム企画部配属。
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

メディアフラッグ設立後

2012年2月 **東京証券取引所マザーズ市場に上場**

2012年10月 子会社 梅地亚福(上海)管理咨询有限公司を設立
子会社 株式会社MEDIAFLAG沖縄を設立

2013年10月 cabic株式会社と資本・業務提携
株式会社K9(現 株式会社MPandC)設立

2013年11月 O&H株式会社 設立
株式会社十勝(現 株式会社十勝たちばな) 資本提携 子会社化

2014年7月 株式会社シアーズ(現 株式会社impactTV) 資本提携 子会社化

2017年8月 株式会社十勝たちばな 株式譲渡

2018年1月 株式会社札幌キャリアサポート 資本提携 子会社化

2018年2月 株式会社INSTORE LABO設立

■ 経営理念

『社会性ある事業の創造』

社会性ある事業とは、従業員の幸せを追求すること。世の中の役に立つ仕事をする事。
従業員の幸せとは、社会貢献を実感し、自己成長を続けつつ、対価としての報酬を得ること。
世の中の役に立つ仕事とは、顧客の期待を超える感動サービスを提供し、社会に活力を与えること。

■ MFM (メディアフラッグメッセージ)

お店が良くなれば、お客様も喜ぶ。流通業の発展に寄与することで、社会性ある事業を創造する。メディアフラッグへの想い。メディアフラッグメンバーへの想い。人間性重視の組織を構築する。会社の成長とともに一人ひとりが自己成長を実現する組織。マネジメントは常に従業員の幸せを考える。そして、流通業界に新しい風を吹き込むことに挑戦し続けていく。

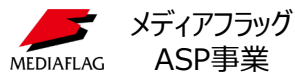


S&P事業



サービス提供

ASP事業



サービス提供

R&C事業



サービス提供

消費財メーカー

流通店舗
(小売・飲食・サービス)

用語説明

- ①S&P事業 消費財メーカー等の顧客から顧客の商品が販売される店舗において販売促進活動の実施状況の調査や商品棚陳列及びPOP広告設置等といった販売促進業務を受託して、ラウンダーと呼ばれる販促支援を行う人材を配置し、受託内容を実施する「リアルショップサポート」を展開。
- ②R&C事業 メディアクルーが調査員であることを伏せて覆面調査員として顧客の指定する店舗で調査を実施する「リアルショップリサーチ」を主に展開。
- ③ASP事業 当社システム「Market Watcher」のASP販売。
これまで導入企業においては、営業報告ツールやグループウェアとして活用されている。
- ④メディアクルー 覆面調査、ラウンダーとして活動する登録スタッフの総称。
- ⑤ラウンダー 店舗巡回を行う契約社員、アルバイト、メディアクルーを指す。
- ⑥リアルショップサポート 流通店舗を顧客専属のラウンダーが巡回し、棚替作業や受注促進、販促物設置、調査活動メーカーのキャンペーン案内等を行う。
- ⑦リアルショップリサーチ メディアクルーが調査員として一般消費者の立場で顧客が指定する店舗に訪問し、接客サービス、Q S Cチェックを実施する。

主要事業でクライアント数アップ、 きめ細やかな店頭フォローメニューで単価アップを実現

クライアント数アップ



×

単価アップ

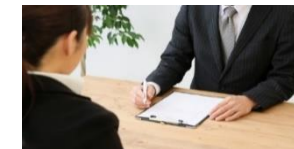
店頭支援メニュー

- ・改装応援
- ・営業代行
- ・VMD
- ・品出し
- ・販売員派遣
- ・ポップアップストア運営
- ・店舗委託運営
- ・販売員研修



リサーチメニュー

- ・コンプライアンス調査
- ・出口調査
- ・WEBアンケート
- ・インバウンド調査
- ・営業戦略コンサル
- ・調査報告会
- ・グループインタビュー
- ・デプスインタビュー



取引社数
(グループ全体)

1,500
社

メーカー 1,100社

流通 300社

代理店ほか 100社

年間
フィールド業務

100
万件

ラウンダー 63万件

サイネージ 21万件

覆面調査 9万件

推奨販売 7万件

累積店舗
データベース

420
万DB

巡回 285万件

調査 80万件

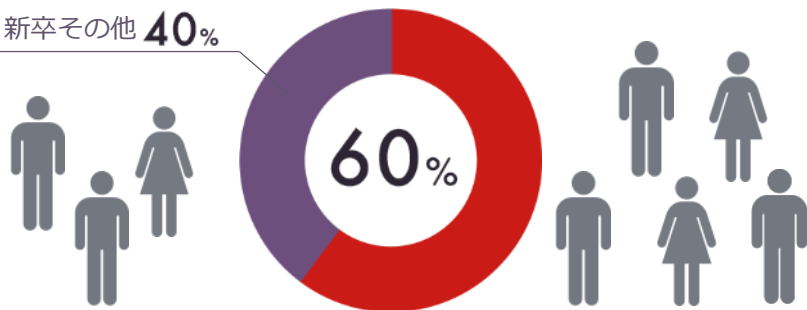
サイネージ 55万件

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

業界経験値と店舗運営経験による 流通ノウハウを土台とした質の高いサービスを提供

弊社内流通小売業出身者 割合

新卒その他 40%



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・飲食店
- ・アパレル・ドラッグストア・スポーツショップ・GMS・スーパー
- ・その他

流通経験豊富な従業員によるサービス提供が可能

フィールド業務 提供企業数



フィールド業務提供 業界一覧

- ・ドラッグストア・家電量販店・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・ディスカウントストア・GMS・居酒屋・飲食店
- ・カラオケ・アパレル・銀行・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

流通小売業出身者による業界知見と多くの巡回、調査経験により、
スムーズなラウンド設計、調査設計が可能

北海道から沖縄まで網羅したフィールドネットワーク 25万人の人材ネットワークから適正人材を選出

全国25万人のグループ人材インフラ
メディアクルー

フラッグクルー制度

雇用クルー

Gold 59名

Silver 345名

Bronze 996名

normal

1,400人 + 約600人

約25万人



稼働率の高い『店頭スペシャリスト人材』を
全国に2,000名保有

店頭可視化のレポートシステム
マーケットウォッチャー



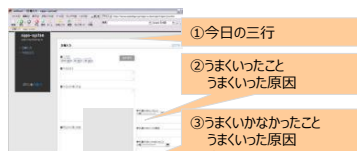
MarketWatcher

- 主な機能
- ・レポート検索機能
- ・集計機能
- ・画像一覧
- ・お知らせ機能
- ・コミュニケーション機能
- ・スケジュール管理機能

ITを活用したスピーディーな店頭の可視化

メディアクルー帰属意識を高めるための仕組み

① 日報システム



- ① 今日の三行
- ② うまくいったこと
うまくいった原因
- ③ うまくいかなかったこと
うまくいかなかった原因

業務日報を素早く共有
コミュニケーションを行う

② 評価制度



年4回の人事考課で
適正評価

③ 全国懇親会



年に2回代表との
コミュニケーション

④ SV現場巡回



流通出身者による
指導と管理

2017年12月期 第4四半期決算

2017年12月期 第4四半期決算概要

S&P事業の売上が前期比175百万円増加したが、事業構造改革により和菓子製造販売事業の売上が390百万円減少したため、全体では220百万円の減少となったが、経常利益は前期比47百万円の増加となった。

単位：百万円

2017年12月期
4Q 実績

2016年12月期
4Q 実績

前期比

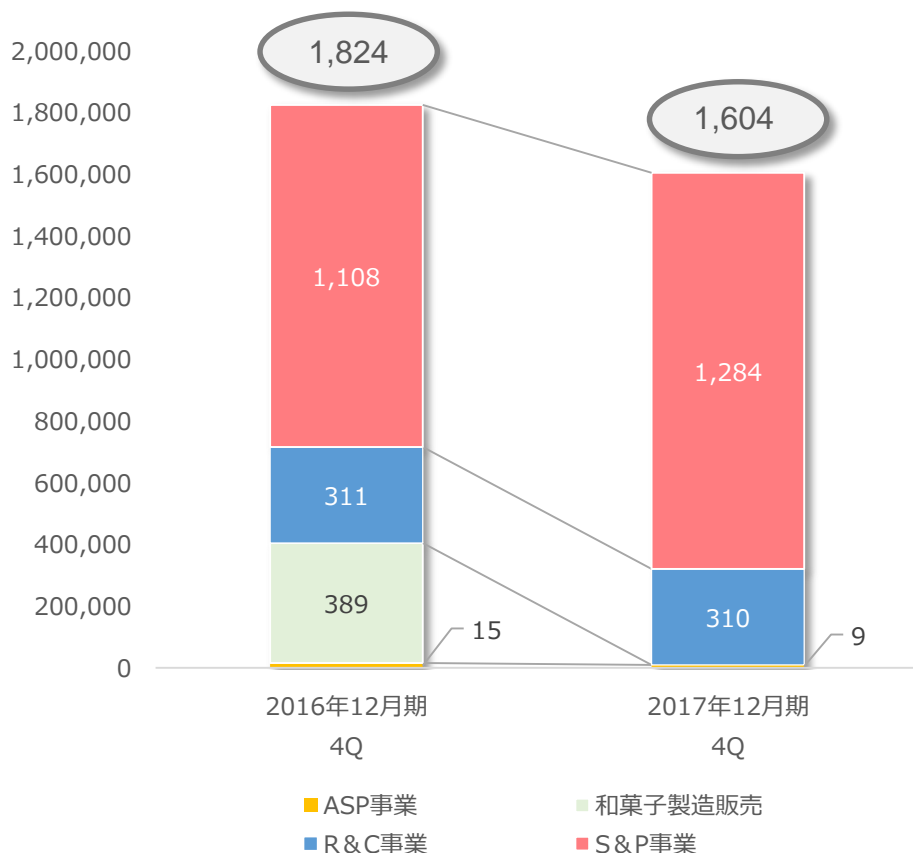
	2017年12月期 4Q 実績	2016年12月期 4Q 実績	前期比
売上高	1,604	1,824	87.9%
営業利益	152	131	116.0%
経常利益	147	100	147.0%
純利益	113	53	213.2%

2017年12月期 第4四半期売上（全事業比・主要事業比）

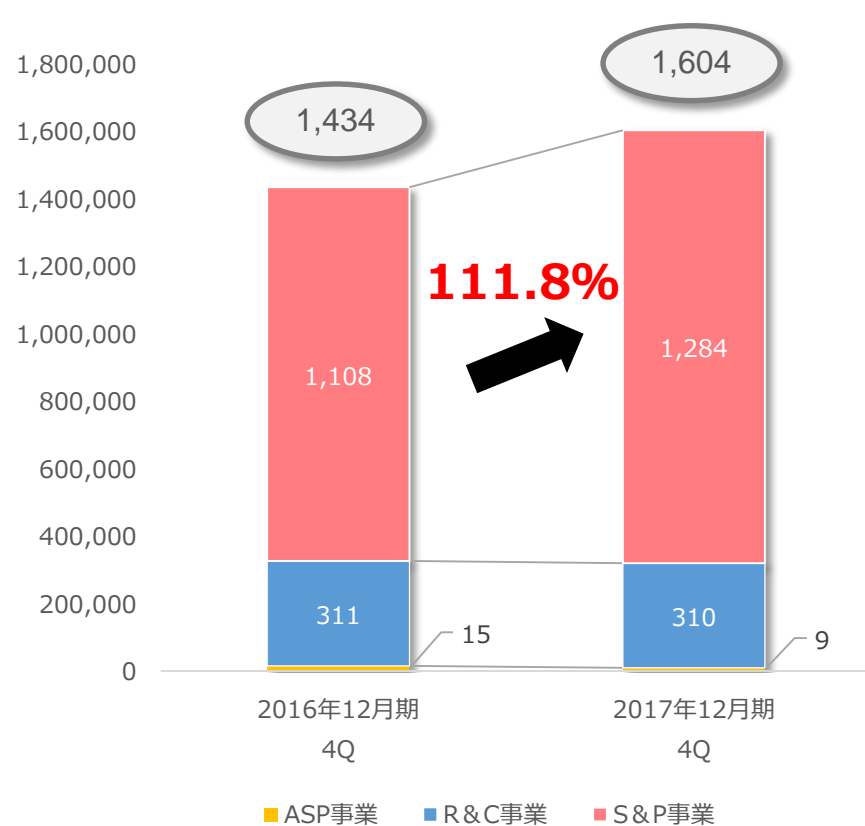
事業構造改革を加味した既存事業売上高の伸びは、前期比111.8%となった。
S&P事業におけるラウンダー・サイネージが好調に推移したことが、売上拡大の原動力となった。

単位：百万円

【全事業売上】



【既存事業売上】



2017年12月期 第4四半期利益（前期比）

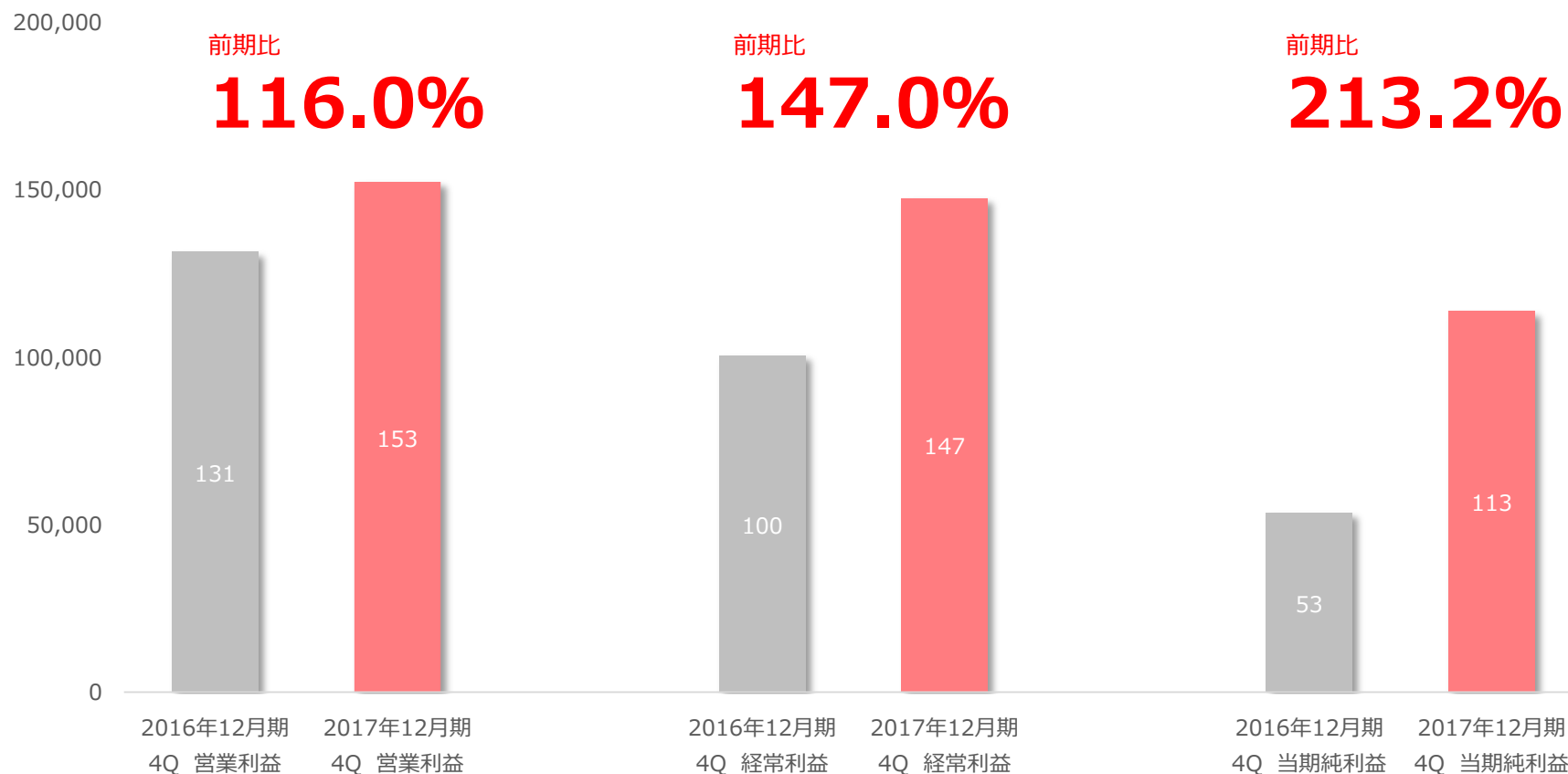
事業構造改革による収益力の改善により、営業利益、経常利益、純利益が増加した。

単位：百万円

【営業利益】

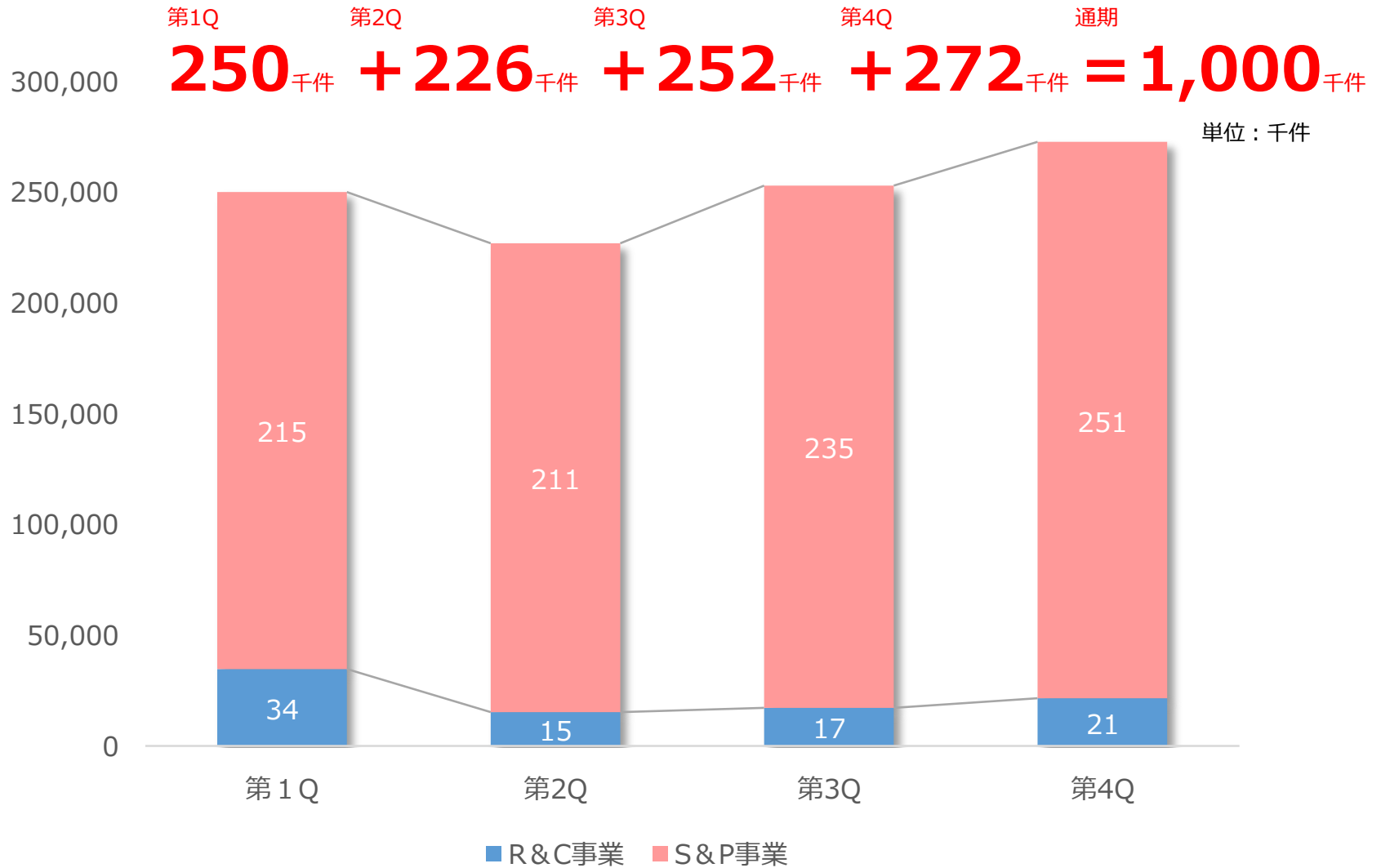
【経常利益】

【当期純利益】



2017年12月期 四半期別稼働件数

通期稼働実績が、初めて100万件を突破！



2017年12月期 通期決算

2017年12月期 通期決算概要

事業構造改革の結果、通期売上高としては前期比86.5%となった。一方で、経常利益は前期同等の254百万円を確保。なお、子会社株式譲渡に伴う売却益の計上により、純利益は大幅増。

単位：百万円	2017年12月期 予算	2017年12月期 実績	予算比	2016年12月期 実績	前期比
売上高	6,000	6,049	100.8%	6,990	86.5%
営業利益	250	277	110.8%	308	89.9%
経常利益	230	254	110.4%	254	100.1%
純利益	500	487	97.4%	198	246.0%

※2017年8月9日に「第2四半期業績予想及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」を開示しており、上記2017年12月期予算は修正後の数値となっております

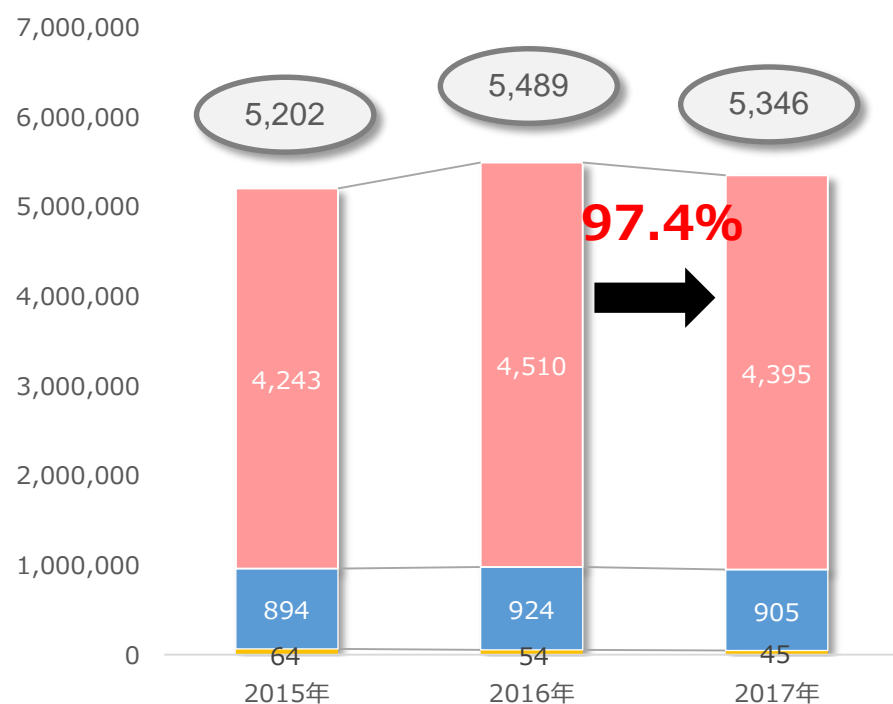
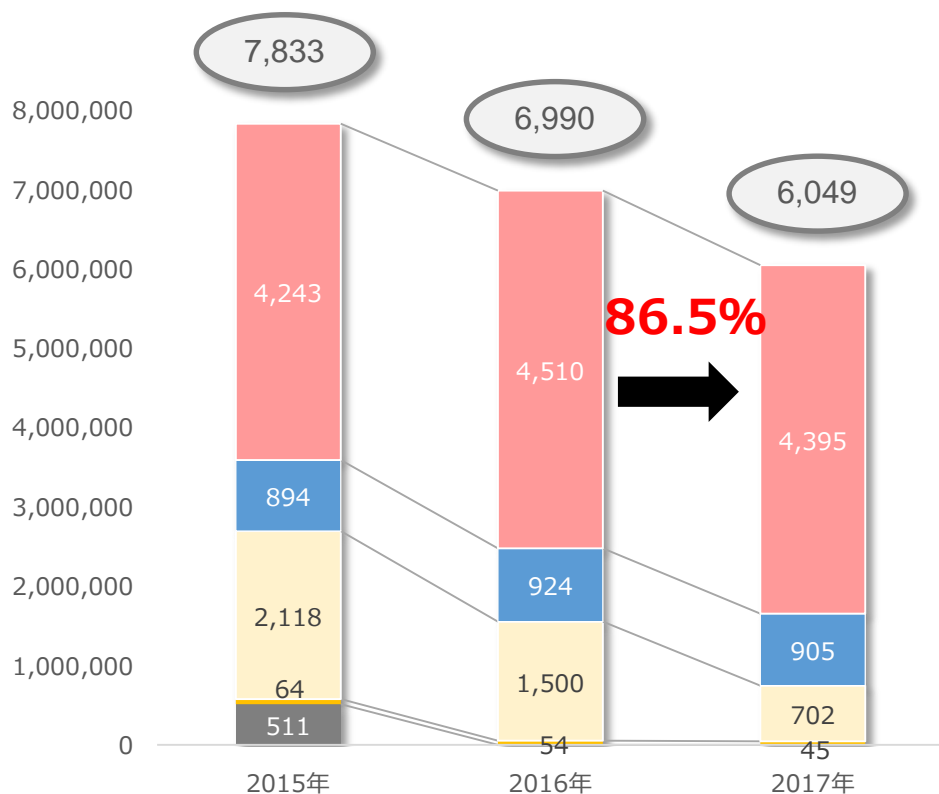
2017年12月期 通期売上（全事業比・主要事業比）

和菓子製造販売事業売却による売上低下(798百万相当)と、既存事業のS&P事業の大型案件終了に伴う売上低下(650百万相当)があったものの、新規営業注力による受注件数増(前期比21.8%増)が売上に寄与した結果、全体としては前期比97.4%に留まった。

単位：百万円

【全事業比】

【既存事業比】



■ストア事業 ■ASP事業 ■和菓子製造販売 ■R&C事業 ■S&P事業

※上記事業別売上はグループ内部取引金額を控除した数値です。

2017年12月期 利益（過去推移）

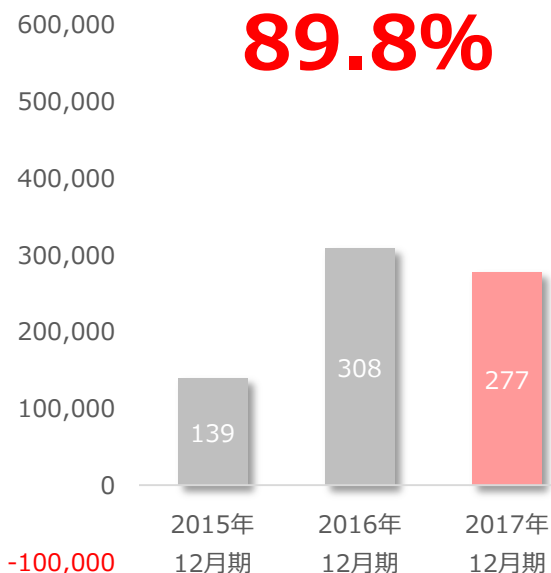
全事業売上高が前期比86.5%となった一方で、経常利益では前期比100.1%となった。当期純利益については、子会社関連営業補償金取得及び株式売却により大幅増益となった。

単位：百万円

【営業利益】

前期比

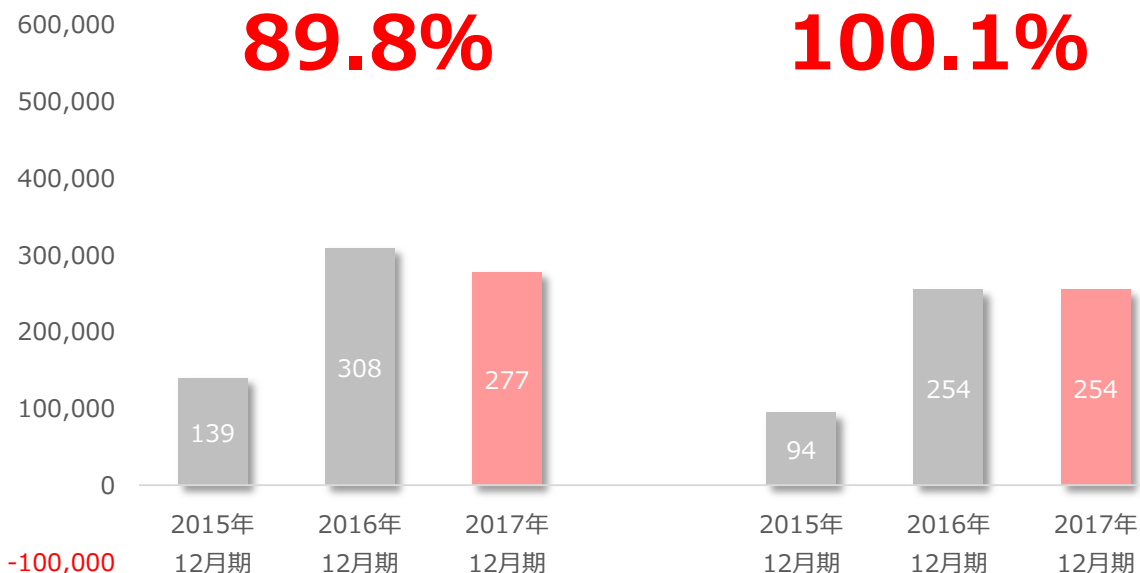
89.8%



【経常利益】

前期比

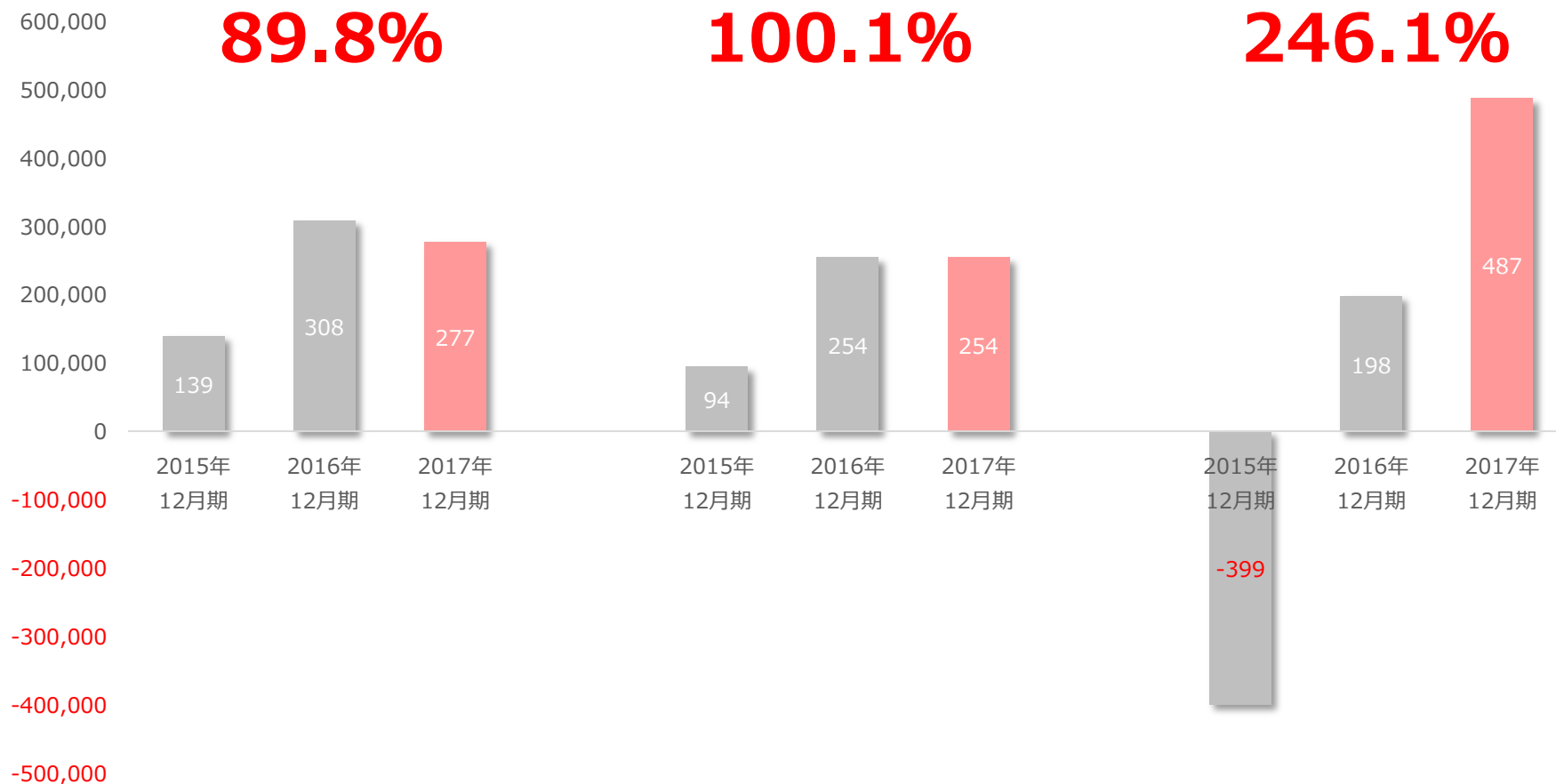
100.1%



【当期純利益】

前期比

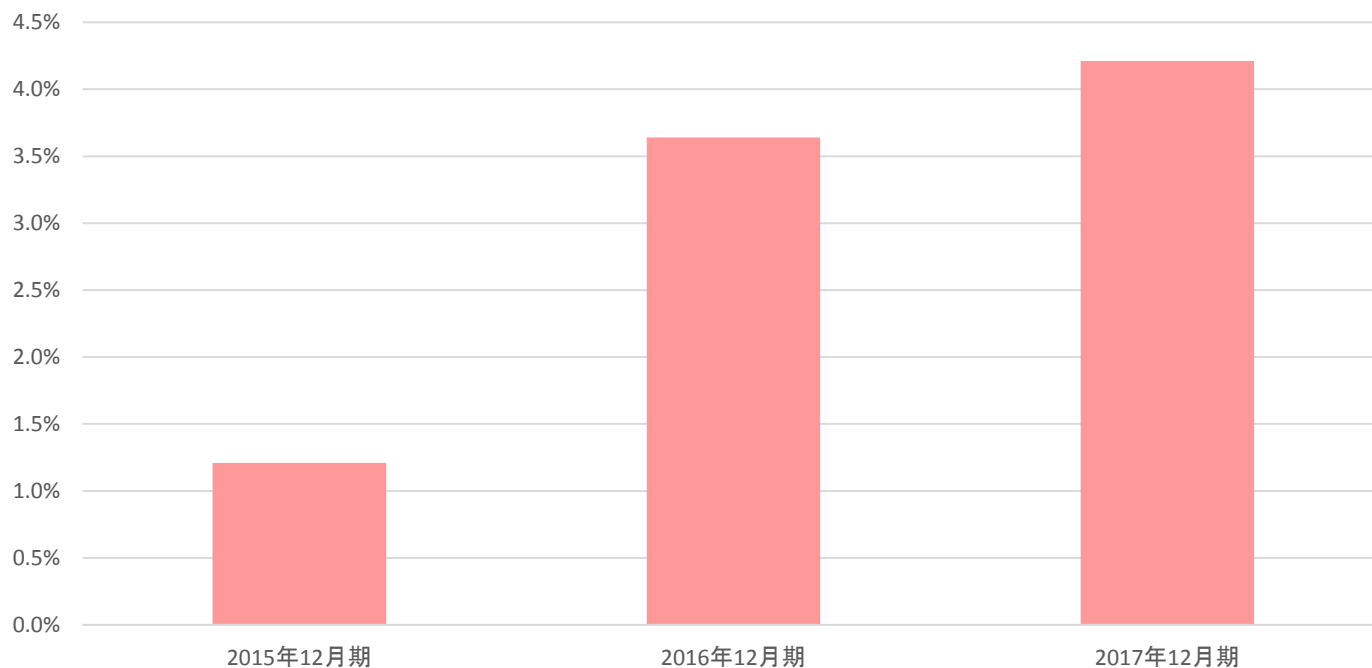
246.1%



前期(2016年12月期)からの収益性改善施策が実を結び、
今期の売上高経常利益率は4.2%に上昇した。

【売上高経常利益率】

1.2% ⇒ 3.6% ⇒ 4.2%



2017年12月期 貸借対照表

現金及び預金の残高が前期と比べ62百万円増加、のれんの残高は69百万円減少。
 負債残高は、前期と比べ1,441百万円減少した。
 事業構造改革により財務状況が大きく好転したことで、投資余力ができた。

※貸借対照表の一部抜粋（単位：百万円）

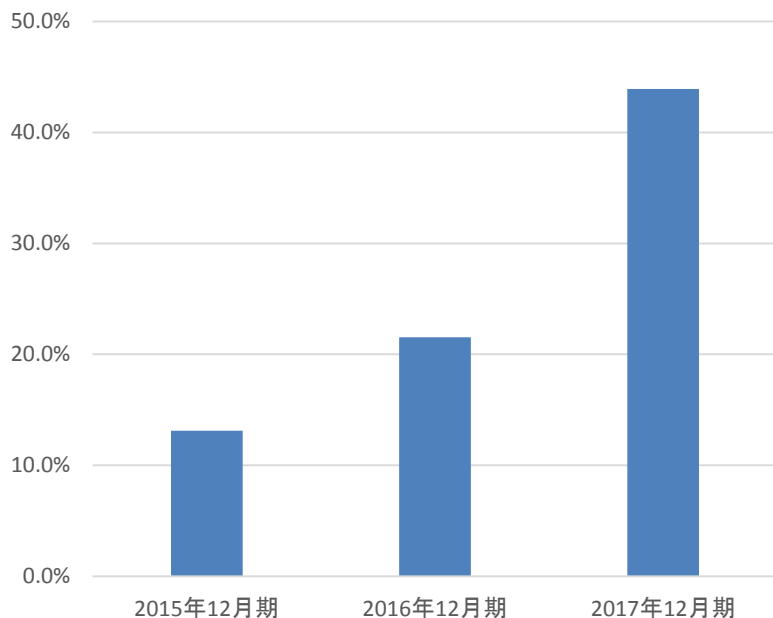
	2016年 12月期	2017年 12月期	増減		2016年 12月期	2017年 12月期	増減
現金及び預金	1,359	1,421	62	短期借入金 (1年以内長期含む)	1,280	739	-541
受取手形及び売掛金	989	1,102	112	流動負債合計	2,027	1,255	-773
商品及び製品	211	128	-83	長期借入金	1,311	641	-671
流動資産合計	2,825	2,865	40	固定負債合計	1,391	723	-668
有形固定資産合計	1,068	79	-989	負債合計	3,419	1,978	-1,441
のれん	171	102	-69	資本金	298	345	47
無形固定資産合計	276	223	-54	資本剰余金	508	559	51
投資その他の資産合計	226	388	162	利益剰余金	221	708	487
固定資産合計	1,570	689	-881	純資産合計	977	1,576	600
資産合計	4,395	3,555	-841	負債純資産合計	4,395	3,555	-841

2017年12月期 貸借対照表 (トピックス)

自己資本比率・ROEが劇的に改善し投資余力ができたことで、
新規事業開発投資や店頭販促関連事業M&Aへ積極的に取り組む予定。

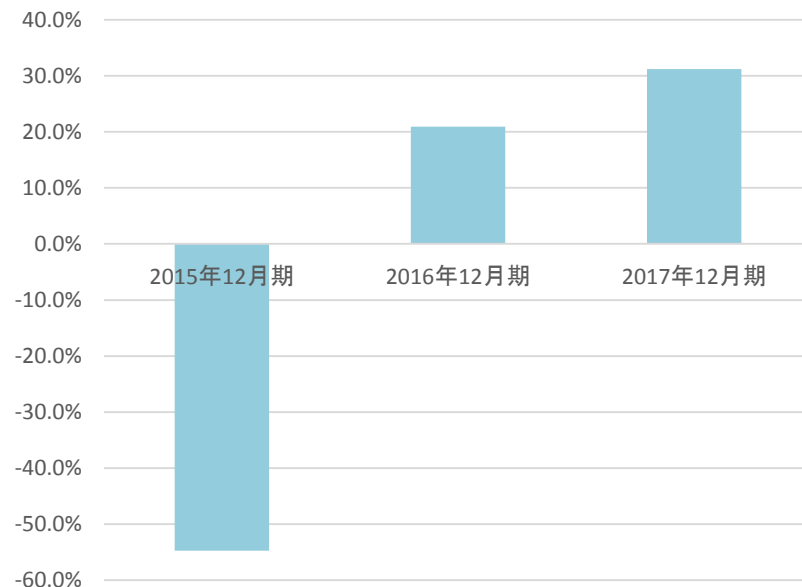
【自己資本比率】

13.1%⇒21.5% ⇒43.9%



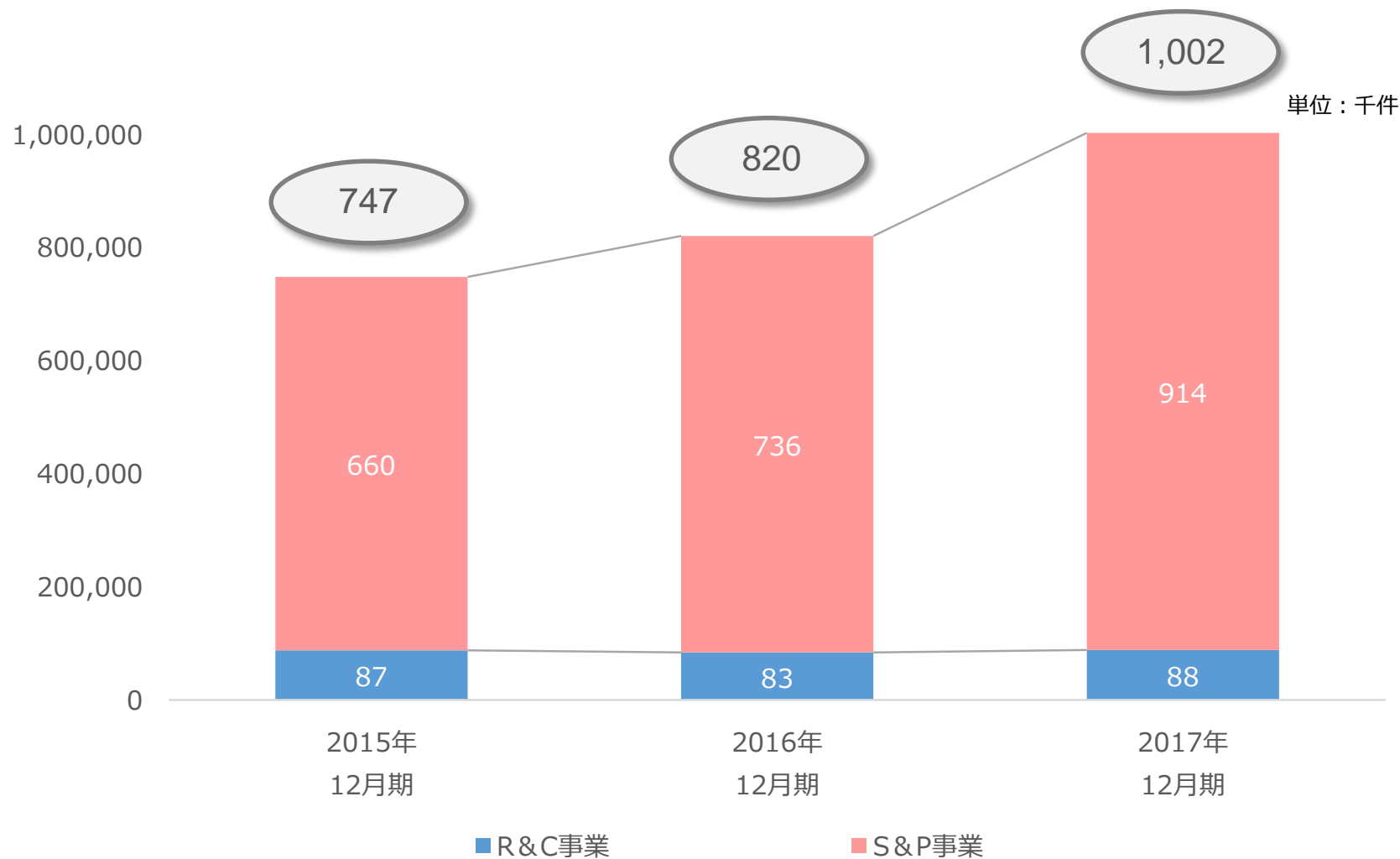
【ROE】

-54.7%⇒20.9% ⇒31.2%



2017年12月期 稼働件数（過去推移）

S&P事業におけるラウンダー・サイネージとともに、競争が激しい中で稼働数は伸びた。
2018年度は高付加価値商材への開発投資に注力し、単価アップ施策を実行。



2018年12月期 計画

既存事業売上高は前期比16.2%アップ ※和菓子製造販売事業分(714百万)除き

今後成長のキーとなる店頭販促ソリューション(後述)への開発投資を実行するため、利益は前期比マイナスの計画。

単位：百万円	2018年12月期 通期 予算	2018年12月期 上期 予算	2018年12月期 下期 予算	2017年12月期 通期 実績	通期予算 前期比
売上高	6,200	2,500	3,700	6,049	102.5%
営業利益	200	50	150	277	72.2%
経常利益	180	40	140	254	70.9%
純利益	100	25	75	487	20.5%

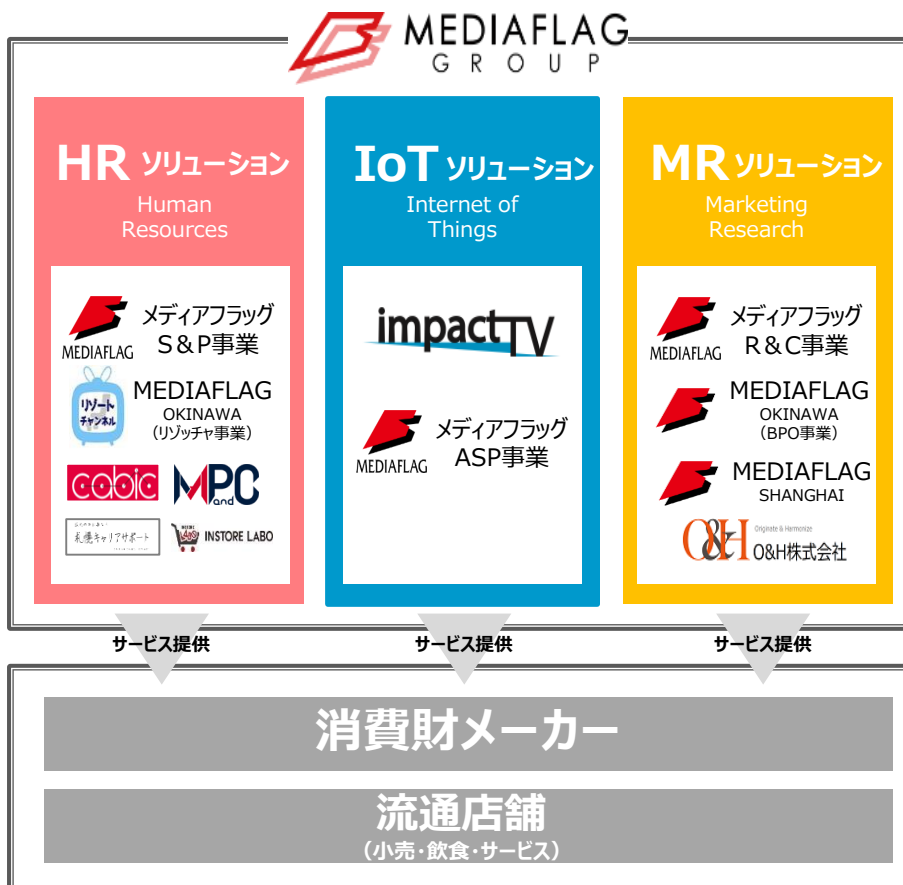
事業セグメント変更について

顧客からの引合メニューや仕様の多様化に対して、よりスピーディーにきめ細やかな対応をするため、従来の販売チャネル別セグメントから提供ソリューション別セグメントに変更。

【変更前】

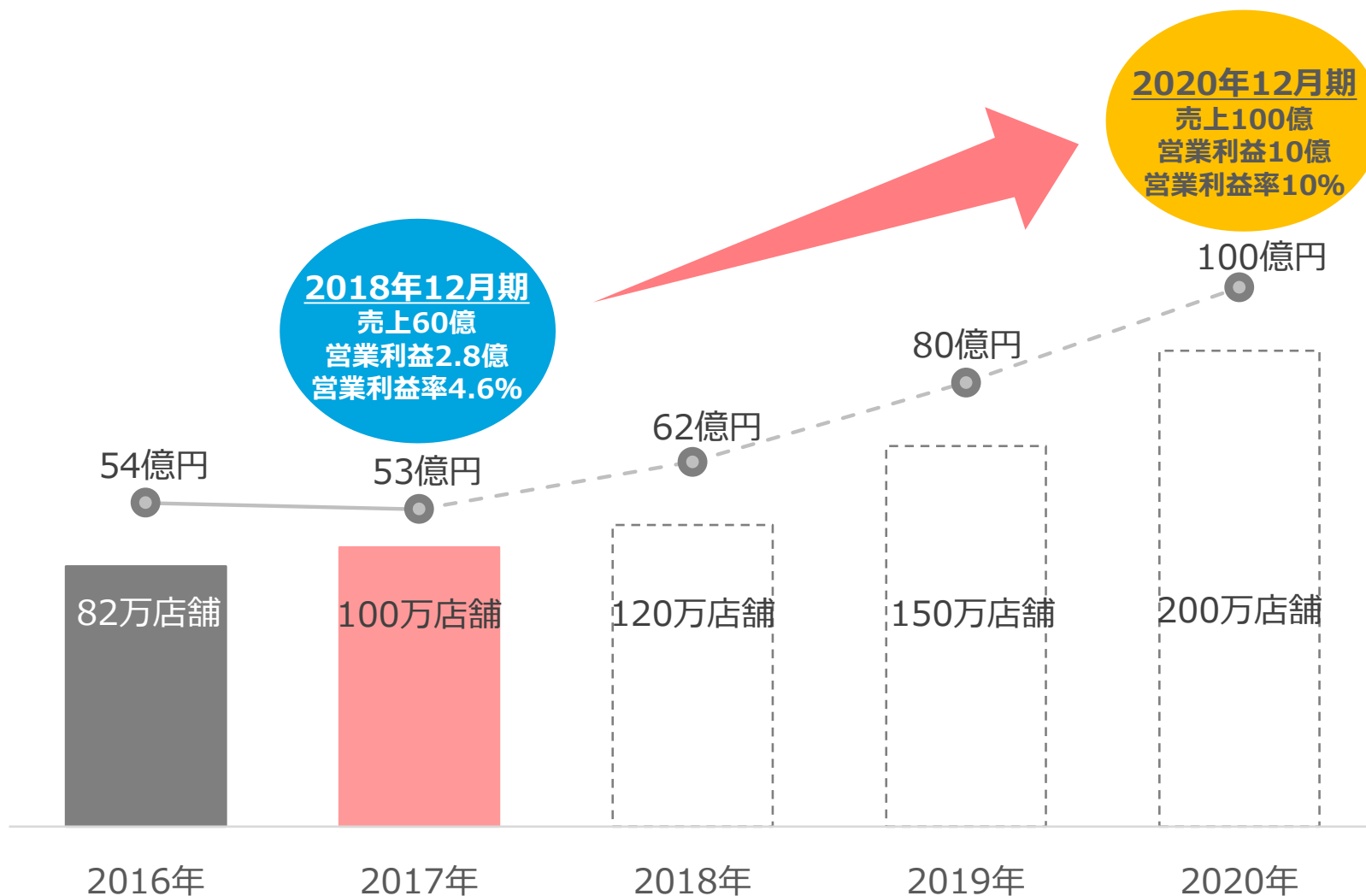


【変更後】



2018年12月期の位置づけ

昨今の人材難・働き方改革・店頭販促の直取引化を鑑みると、私たちがポジショニングする店頭アウトソース領域は今後の成長率が見込める市場だと考えております。



※グラフにおける売上額は、主要事業売上のみをピックアップし表現しております

■ 巡回店舗数 ● 売上

2018年度の重点投資案件

投資総額 1.5億

0.3億

0.7億

0.5億

2018年
投資期間

HR 投資案件

<INSTORE LABO>

店頭巡回

イノベーション

<MEDIAFLAG沖縄>

リゾートバイト派遣

「リゾッチャ」

IoT 投資案件

<impactTV>

フィールドトラッキング

システム

AI接客サイネージ

MR 投資案件

<メディアフラッグ>

インド

売上 15億

営業利益 1.5億

売上 15億

営業利益 2.5億

売上 2億

営業利益 1.5億

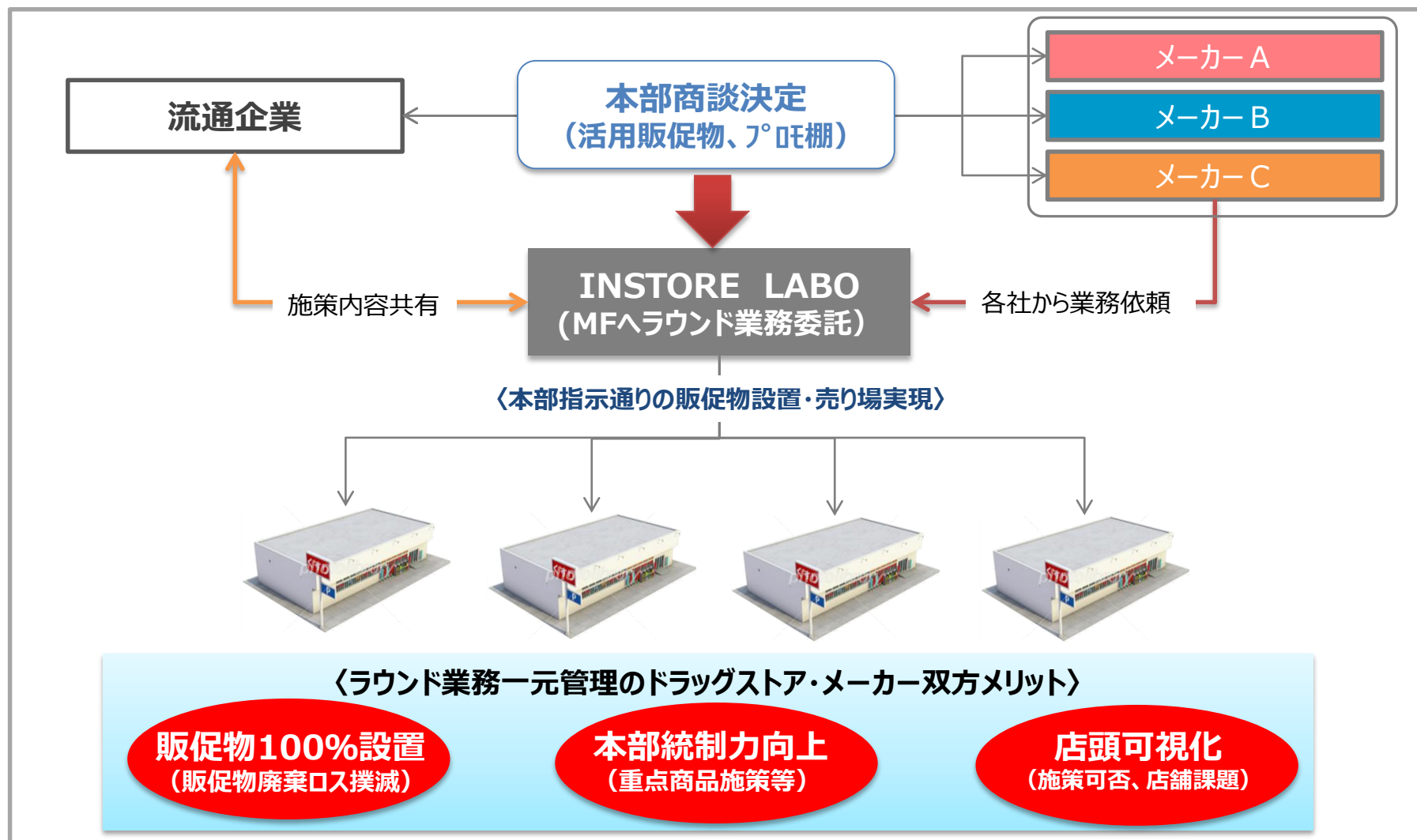
2020年
回収期間

リターン総額 売上32億 営業利益5.5億

+

既存事業 売上70億 営業利益4.5億

流通・メーカーが双方抱える「人材不足」という店頭課題に対して
売場作業負担の削減ソリューションで流通とタッグを組んで取り組みます。



北海道～沖縄まで全国のリゾート観光地へ人材派遣

ユーザー(求職者)



多様化・細分化する
ニーズ

条件が少し合わない
週4日なら・・・
11時からなら・・・
16時までなら・・・

リゾッチャ(MF沖縄)

弊社独自のマッチングポータルサイト

登録



※サイトイメージ

マッチング



リゾート事業者

ホテル・飲食店など

派遣



危機的な
人材不足

とにかく人手が欲しい
週3日でも・・・
12時からでも・・・
16時まででも・・・

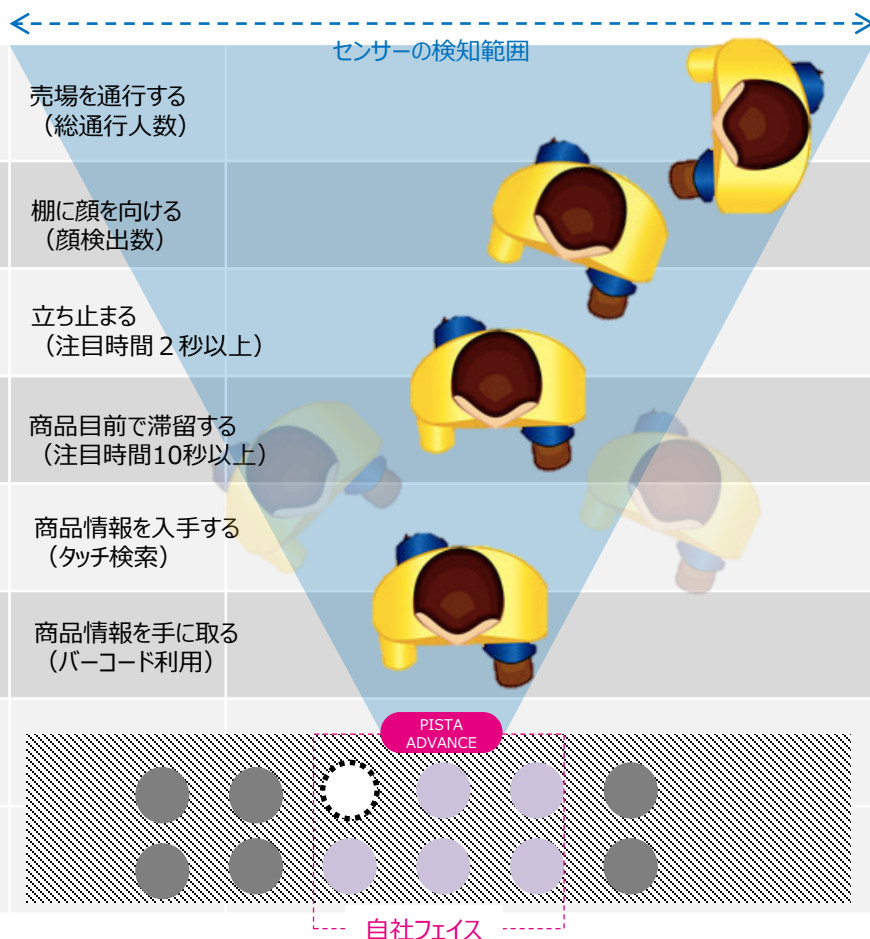
リゾバ派遣の市場

市場：市場規模は約140億円 慢性的な人材不足・働き方の多様化、LCC台頭 など

競合：A社 売上68億円 / B社 売上50億円 / 他数社 売上22億円

自社の特長：年間23万件のお仕事提供実績、ユーザー、事業主のニーズを調整するマッチング機能

人感センサー搭載端末、トラッキングプログラムを自社開発し、
棚前の消費者行動や基本属性を捕捉
マーケティングデータとして活用できるようAIDM(A)の切り口でデータを保持します。



属性も捕捉



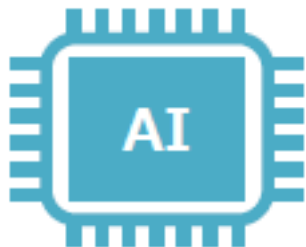
棚前の消費者行動の定量データ

- ・棚前通行人数
- ・注視者 (顔認識対象者) の性別
- ・注視者 (顔認識対象者) の年代
- ・注視者 (顔認識対象者) の注目時間

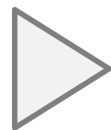
impactTV「フィールド・トラッキング・ソリューション PISTA」(特願2015-154398)

対話型AIをデジタルサイネージに搭載 AIを活用した新たな棚前コミュニケーション

対話型AIとは



高度な自然言語処理機能を有するマルチモーダル対話システムです。
AIによるユーザーの発話理解と自動応答を可能にします。



■ 活用イメージ

平日の推奨販売はAIサイネージが実施

	平日	土日
従来の推奨販売	実施なし	 推奨販売員
AI搭載型サイネージ導入後	 AIサイネージ	 推奨販売員



流通マネジメント経験値と店舗運営実績に基づく
FC本部強化・チェーン規模拡大・CS向上を支援



Modiグループ (インド)

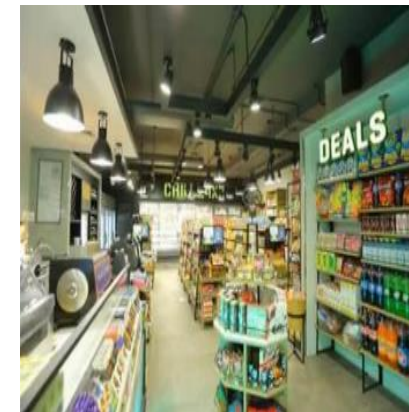
【グループ概要】



「Godfrey Phillips India Ltd」
グループ従業員：約3万人
グループ売上高：約3,000億円

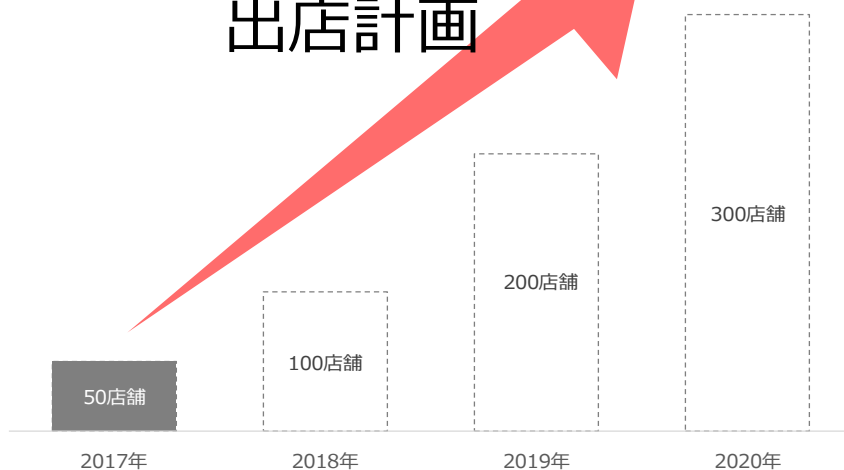
【コンサルティング受託企業】

チェーン名：Twenty Four Seven
業種：コンビニエンスストア47店舗



コンサルフェーズ

出店計画



投資フェーズ

24SEVEN

ボンベイ証券取引所
上場

- ・2018年3月6日 株主様専用「メディアフラッグ・プレミアム優待倶楽部HP」を新設
- ・当社株式への投資魅力を高め、長期間保有していただくことを目的としています。



MARCH 2018
SITE OPEN
2018年3月上旬
サイトオープン予定

MEDIAFLAG
メディアフラッグ
プレミアム優待倶楽部

1,000種類以上の優待商品と交換！

株主優待ポイントに応じた
商品への交換ができます



→



プレミアム優待倶楽部 運営企業

株式会社ウィルズ(平成16年10月設立)
代表取締役社長CEO 杉本光生
資本金2億7335万円、従業員30名

【東京本社】
東京都港区虎ノ門3-2-2 虎ノ門30森ビル2F

保有株式数に応じた **株主優待ポイント** を進呈

株主優待ポイント表

保有株式数	進呈ポイント数 初年度
500株~599株	★ 3,000point
600株~699株	★ 5,000point
700株~899株	★ 6,000point
900株~999株	★ 8,000point
1,000株~1,999株	★ 10,000point
2,000株~2,999株	★ 12,000point
3,000株~4,999株	★ 30,000point
5,000株以上	★ 50,000point

株主様が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いたします。
株主様の保有するポイント数に応じて、お米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、家電製品、
選べる体験ギフトなど特設サイトに掲載されている1,000点以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的
事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来
に関する見通しであり、既知または未知のリスク及び不確定性並び
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。

「社会性ある事業の創造」



お問い合わせ **株式会社メディアフラッグ**

TEL : 03-5464-8321 FAX : 03-5464-8322 e-mail:info@mediaflag.co.jp <http://www.mediaflag.co.jp/>