

2018年12月期 通期決算説明資料

※ インドでの新規サービス立上がりにより、ポジティブな意味での不確定要素が多く存在するため、
2019年12月期の連結業績予想は非公表といたします

株式会社メディアフラッグ
東証マザーズ：6067

2019年2月14日



- I. ハイライト
- II. 会社概要
- III. 2018年12月期 通期決算概要
- IV. 2019年12月期 通期計画および中期経営計画
- V. トピックスおよび株主還元方針
- VI. ～新セグメント構想～ インド市場でのビジネスチャンス

I. ハイライト

前期比利益伸長率48.9%

- － 経常利益272百万円 ⇒ 405百万円へ成長（前期比148.9%）

※詳細はP15を参照

2019年12月期 数値計画非公表

- － インドでの新規サービス立上げのため、連結業績予想は非公表

※詳細はP26を参照

2019年12月期 大幅増配予定

- － 収益増を見込み、5円 ⇒ 15円の配当を検討（中間配当7.5円、期末配当7.5円）

※詳細はP33を参照

Ⅱ. 会社概要

事業コンセプト：「売場を元気に、日本を元気に！」

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：354百万円 ※2018年12月末現在

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（大阪府大阪市北区）
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：768名（うち正社員 245名）※2018年12月末現在

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

グループ会社：株式会社MEDIAFLAG沖縄
梅地亚福（上海）管理咨询有限公
株式会社impactTV
cabic株式会社
O&H株式会社
株式会社札幌キャリアサポート
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

関連会社：株式会社MPandC
FPC株式会社

主要株主：福井康夫／その他役員従業員
株式会社レッグス
株式会社博報堂DYH
共同印刷株式会社
CREDIT SUISSE AG（サリムグループオーナー）
松田公太（タリーズコーヒージャパン創業者）
坂本孝（ブックオフコーポレーション創業者）

代表 福井 康夫（ふくい やすお）

生年月日：1968年5月27日
最終学歴：早稲田大学法学部 卒業



略歴

- 1991年 株式会社 三和銀行
土浦支店、神田支店にて、
中小企業向け提案型融資営業業務経験

- 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

役員略歴

副社長 寒河江 清人 （さがえ きよひと）	取締役 石田 国広 （いしだくにひろ）	取締役 村松 篤 （むらまつ あつし）
略歴	略歴	略歴
1998年 株式会社ダイクマ	1998年 株式会社大広エンジニアリング	1998年 株式会社セブンイレブン・ジャパン
2008年 当社入社	2004年 当社入社	2014年 当社入社
2016年 取締役副社長 就任	2008年 取締役 就任	2017年 取締役 就任

執行役員 野口 将和 （のぐち まさかず）	執行役員 川上 友 （かわかみとも）	執行役員 守住 邦明 （もりずみくにあき）
略歴	略歴	略歴
2006年 映像関連会社	2005年 当社入社	1987年 株式会社セブンイレブン・ジャパン
2009年 当社入社	2015年 執行役員 就任	フューチャー・アーキテクト株式会社
2014年 執行役員 就任		2017年 当社 入社
		2018年 執行役員 就任

会社概要 — 連結子会社・関連会社一覧

連結子会社一覧

株式会社impactTV



代表者 : 川村 雄二 (前職: 株式会社ゴールドウィン)
拠点 : 東京都渋谷区
設立 : 1986年7月
事業内容 : デジタルサイネージを中心とした
店頭販促トータルソリューションの提供

cabic株式会社



代表者 : 岡野 泰也 (大阪体育大学 卒業 創業20年)
拠点 : (本社)京都市京都市中京区 (支店)渋谷・大阪・
三重・福知山・神戸・名古屋・北陸・広島
設立 : 1987年7月
事業内容 : 全国のマネキン、推奨販売派遣サポート

O&H株式会社



代表者 : 橋本 航也
(前職: プライスウォーターハウスクーパース株式会社)
拠点 : 東京都渋谷区
設立 : 2013年11月
事業内容 : ベンチャーに特化した経営人材サポート

株式会社MEDIAFLAG沖縄



代表者 : 川上 友 (メディアフラッグ新卒1期生)
拠点 : (本社) 沖縄県名護市
(支店) 沖縄県那覇市
設立 : 2012年10月
事業内容 : BPO、リゾートバイト派遣、ロコミアプリ運営

梅地亚福管理咨询有限公司



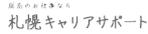
總經理 : 向本 正志 (株式会社オートバックスセブン)
拠点 : 上海市
設立 : 2012年10月
事業内容 : マーケティングリサーチ・コンサルティング事業

株式会社INSTORE LABO



代表者 : 秋田 晃周 (前職: 株式会社読売広告社)
拠点 : 東京都渋谷区
設立 : 2018年2月
事業内容 : 店頭販促活動の課題解決
販促物制作・設置をワンストップで支援

株式会社札幌キャリアサポート



代表者 : 石田国広 (メディアフラッグ創業メンバー)
拠点 : 北海道札幌市
設立 : 1979年10月
事業内容 : 札幌市内を中心とした人材紹介、人材派遣事業

株式会社ダブルワークマネジメント



代表者 : 山口 孝太 (メディアフラッグ新卒3期生)
拠点 : 東京都渋谷区
設立 : 2018年11月
事業内容 : オフィスワークを中心とした短時間・短期間派遣事業

株式会社伸和企画



代表者 : 阪口 孝治
拠点 : 東京都渋谷区
設立 : 1986年2月
事業内容 : ヘルティ企画、SP企画立案、製作、運用、物流事業

関連会社一覧

株式会社MPandC



代表者 : 森下 尚紀 (前職: アディダスジャパン株式会社)
拠点 : 東京都渋谷区
設立 : 2013年10月
事業内容 : スポーツビジネスの総合マネジメント企業

FPC株式会社



代表者 : 森園 政崇 (現役プロ卓球選手)
拠点 : 静岡県焼津市
設立 : 2016年3月
事業内容 : スポーツ用品の仕入れ・販売、選手のマネジメント業務、
卓球に特化した情報サイト「Mingles(ミングルス)」の運営



IoT

ソリューション
Internet of Things

impactTV



メディアフラッグ
ASP事業

サービス提供

消費財メーカー

HR

ソリューション
Human Resources



メディアフラッグ
S&P事業



源泉の会社なら
札幌キャリアサポート



DOUBLE WORK
Management



サービス提供

流通店舗
(小売・飲食・サービス)

MR

ソリューション
Marketing Research



メディアフラッグ
R&C事業
アジア事業
投資事業

MEDIAFLAG沖縄
(BPO事業)

MEDIAFLAG
SHANGHAI



サービス提供

代理店ほか

課題を解決するためのニーズに合わせたラインナップ
フィールド業務に関して、すべての対応が可能

4つの店頭売上最大化メニュー



店頭支援メニュー

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

リサーチメニュー

- ・コンプライアンス調査
- ・営業戦略コンサル
- ・店頭出口調査
- ・調査報告会
- ・インターネット調査
- ・グループインタビュー
- ・インバウンド調査
- ・デプスインタビュー

※2018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

107
万件

累積店舗
データベース

527
万DB

メーカー 1,100社

流通 ・小売・飲食
・サービス 300社

代理店ほか 100社

ラウンダー 57万件

推奨販売 20万件

サイネージ 19万件

覆面調査 11万件

巡回 362万件

調査 91万件

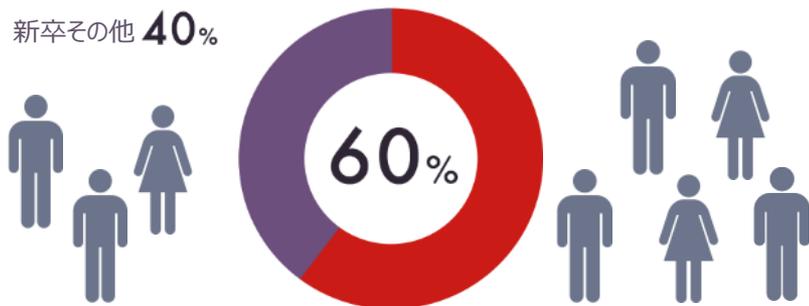
サイネージ 74万件

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

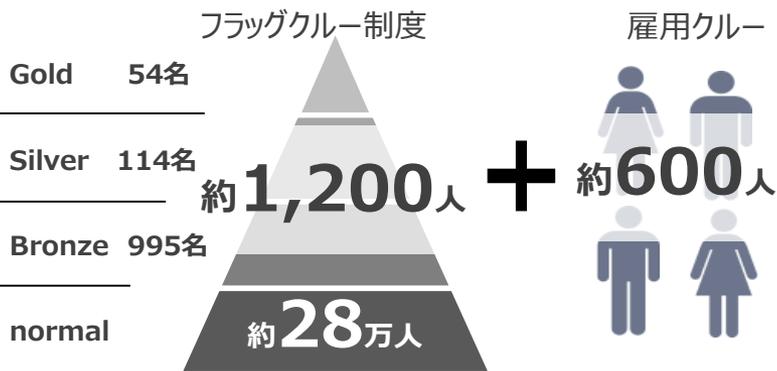
- ・ドラッグストア・家電量販店・スーパーマーケット・ホームセンター
- ・バラエティショップ・ディスカウントストア・GMS・居酒屋・飲食店
- ・カラオケ・アパレル・銀行・不動産賃貸・カーディーラー・公共施設
- ・クリーニング・その他

**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 28万人の人材ネットワークから適正人材を選出

全国28万人のグループ人材インフラ 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

- ・お仕事をしたことに対する謝礼
- ・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

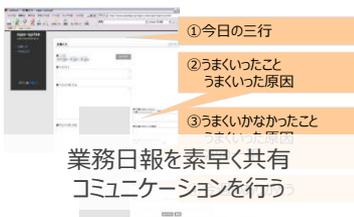
- ・お仕事が完了したことに対する報酬
- ・支払い 現金
- ・登録 アドレス、電話番号、住所
- ・機密保持契約 有り
- ・レポート 検収終了までが業務



業務クオリティへの意識を高めるため
100%業務委託契約を結んでおります。

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
できなかった理由

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

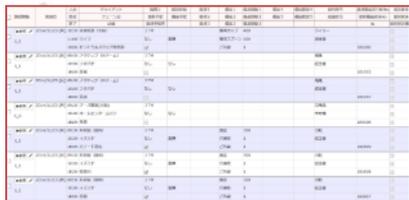
3つの独自開発システムがメディアクルーの業務・サインージを管理・支援する 強固なシステムインフラが業務スピード、クオリティを担保する

リクルート管理

人材くん



Assign Maker



— 主な機能 —

- リクルート機能
- ダウンロード機能
- 試飲会の発注
- 機材キット管理

独自開発システムで
リクルート管理システム

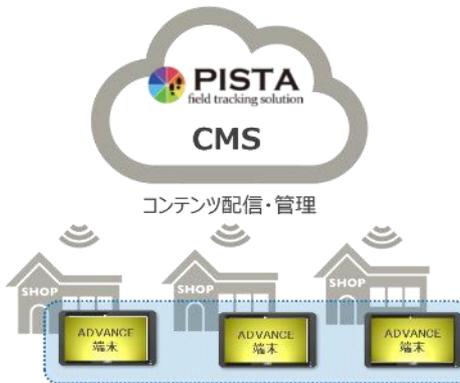
サインージ管理



PISTA CMS

— 主な機能 —

- コンテンツ管理
- 配信スケジュール管理
- アカウント管理
- 配信ログ管理



オンラインによる一元管理
シンプル・ローコストで提供

レポートニング

MarketWatcher

— 主な機能 —

- レポート作成・検索
- 集計機能
- 画像一覧
- コミュニケーション機能



ITを活用したスピーディーな
店頭での可視化

Ⅲ. 2018年12月期 通期決算概要

当社グループの主力事業であるHRソリューション事業のラウンダー・推奨販売事業、MRソリューション事業の研究＆コンサル事業が好調に推移し、増収増益。また、IoTソリューション事業においては、高付加価値商材の新製品の発売により収益性が高まった。

単位：百万円	2017年12月期		2018年12月期		前期比
	通期	累計実績(※)	通期	累計実績	
売上高		5,346		6,277	117.4%
営業利益 (構成比)		287 (5.4%)		406 (6.5%)	141.5%
経常利益 (構成比)		272 (5.1%)		405 (6.5%)	148.9%
純利益 (構成比)		237 (4.4%)		330 (5.3%)	139.2%

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

2018年12月期 通期決算概要（予算比）

昨年後半より注力している営業活動が今期の数字として寄与。
第4四半期はM&Aを積極的に推進したことにより販売費及び一般管理費が増加したものの、
営業利益、経常利益はいずれも概ね予想どおりに推移。

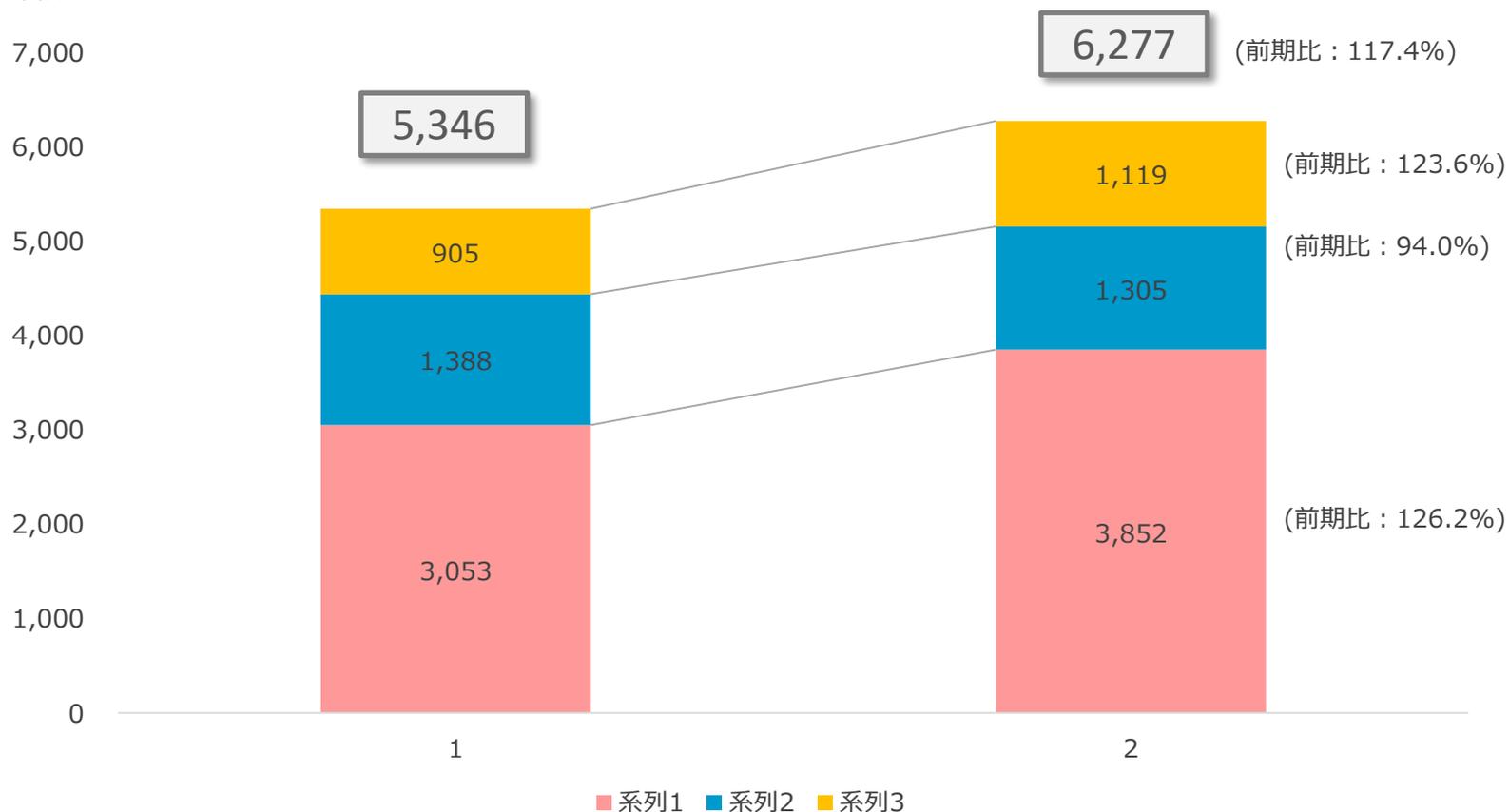
一方で親会社に帰属する当期純利益は、連結子会社である(株)札幌キャリアサポートが所有する不動産の売却に伴い、固定資産売却益として特別利益を計上したことにより増益。

単位：百万円	2018年12月期 通期 期初予算	①修正予算 (2018年5月8日発表)	②修正予算 (2018年10月15日発表)	③修正予算 (2019年2月6日発表)	2018年12月期 通期 実績	③修正予算 進捗率
売上高	6,200	6,200	6,300	6,300	6,277	99.6%
営業利益 (構成比)	200 (3.2%)	230 (3.7%)	450 (7.1%)	405 (6.4%)	406 (6.5%)	100.2%
経常利益 (構成比)	180 (2.9%)	210 (3.4%)	430 (6.8%)	400 (6.3%)	405 (6.5%)	101.3%
純利益 (構成比)	100 (1.6%)	115 (1.9%)	230 (3.7%)	310 (4.9%)	330 (5.3%)	106.5%

2018年12月期 通期売上高（セグメント内訳）

HRソリューション事業におけるラウンダー・推奨販売事業(+799百万円)、MRソリューション事業におけるリサーチ&コンサル事業(+214百万円)が好調に推移し、全体の売上を牽引した。

単位：百万円

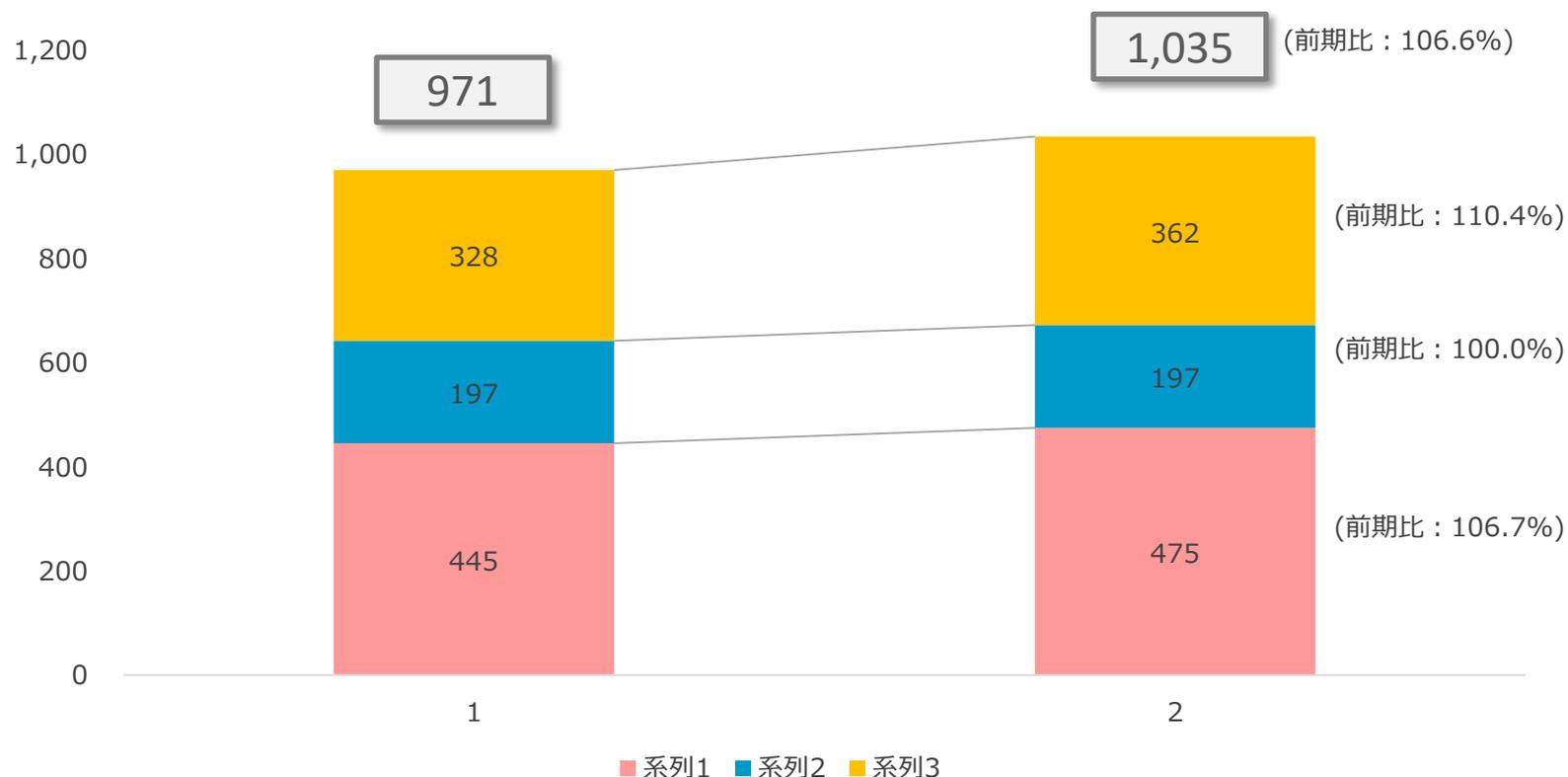


※2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および(株)十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

2018年12月期 通期セグメント利益（セグメント内訳）

HRソリューション事業、MRソリューション事業の売上高増加に伴い、セグメント利益も増加。
IoTソリューション事業は、売上高は微減であったものの、高付加価値商材の新製品の発売により収益性が高まった。

単位：百万円



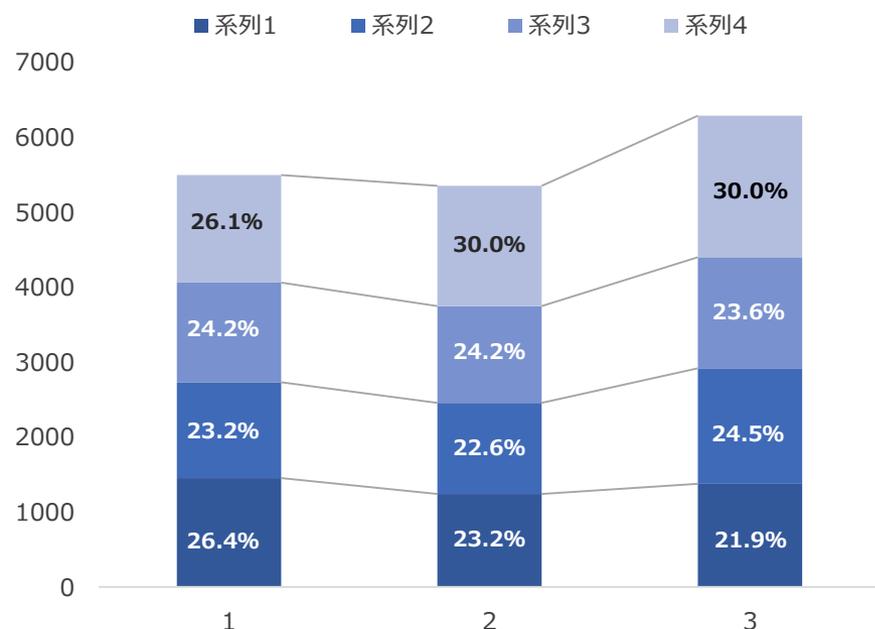
※2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および(株)十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

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

通期売上高は、例年同様のトレンドで順調に推移した。
 営業利益は、第4Qで40%を積み上げることができ、通期営業利益では前期から119百万円増加し、前期比141.5%となった。

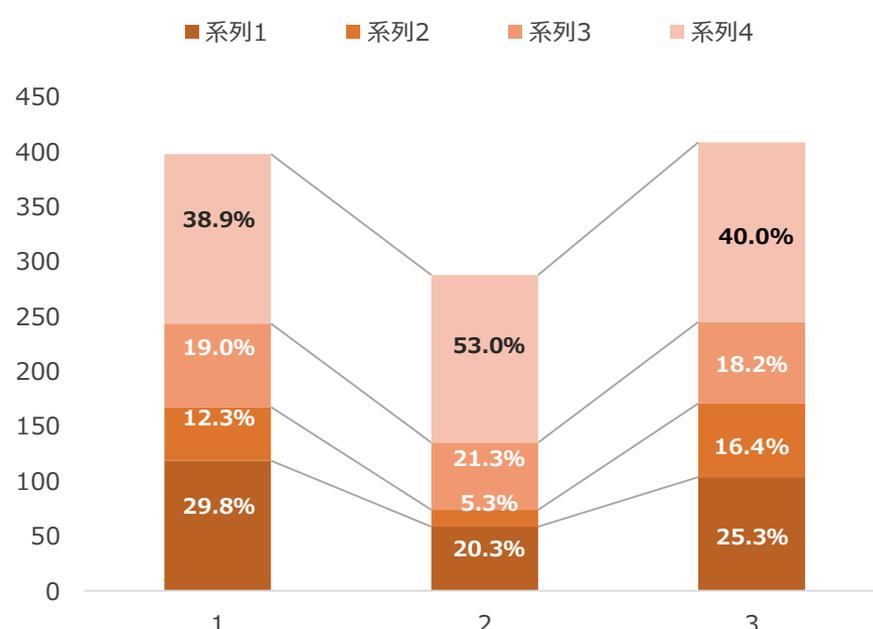
単位：百万円

【売上高】



単位：百万円

【営業利益】

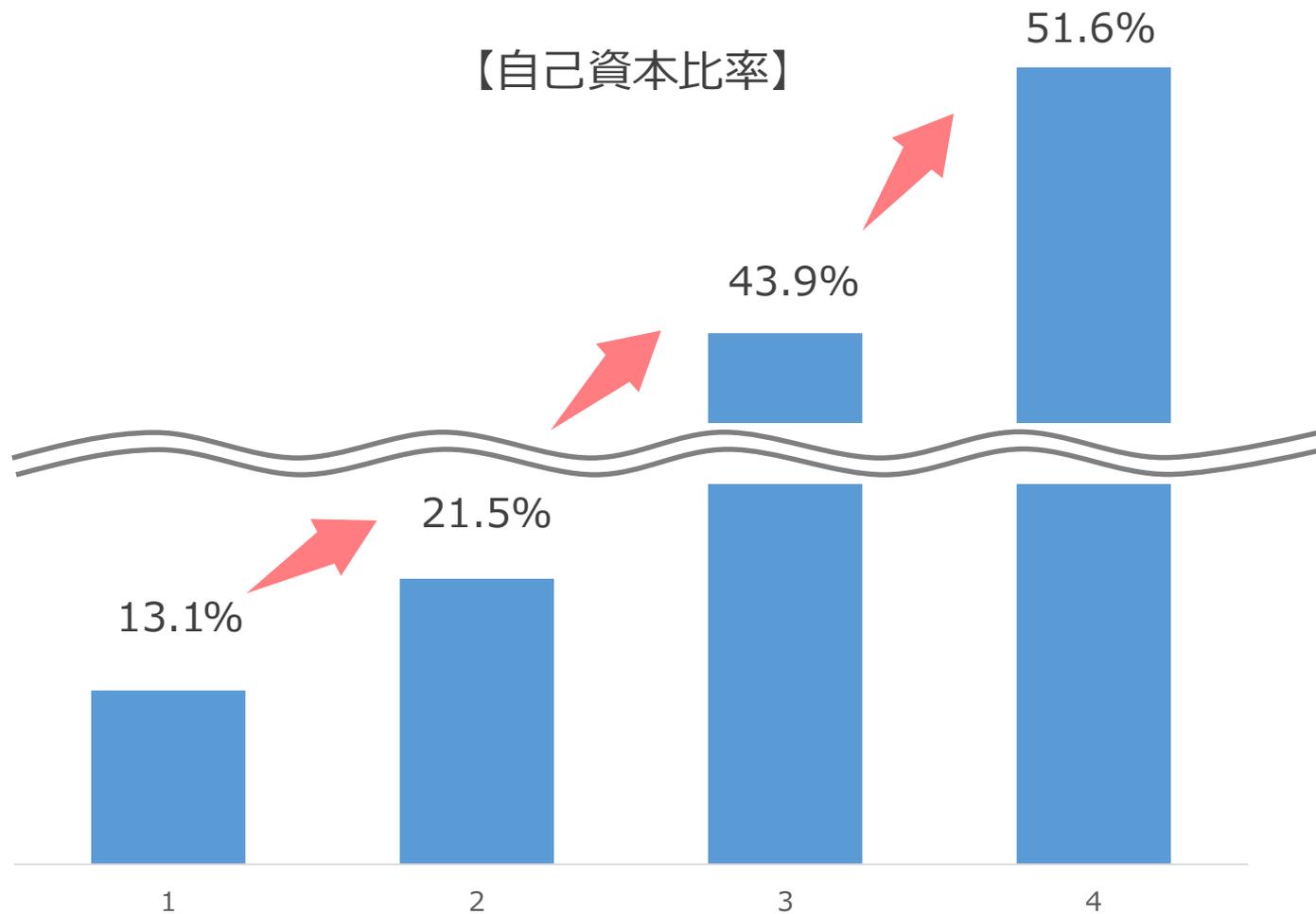


2018年12月期 連結貸借対照表（前期比）

業績上昇が寄与し、純資産1,576百万円 ⇒ 1,925百万円に上昇した。

	前期末		今期末		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
流動資産	2,865	80.6%	3,230	89.3%	365
固定資産	689	19.4%	387	10.7%	▲ 302
資産合計	3,555	100.0%	3,617	100.0%	62
流動負債	1,255	35.3%	1,064	29.4%	▲ 191
固定負債	723	20.4%	627	17.3%	▲ 96
負債合計	1,978	55.7%	1,692	46.8%	▲ 286
純資産合計	1,576	44.3%	1,925	53.2%	349
負債・純資産合計	3,555	100.0%	3,617	100.0%	62

自己資本比率は前期末以降、順調に推移している。安定した財務基盤の下、更なる収益の拡大に向け、新規事業開発や店頭販促関連事業のM&A案件に積極的に投資する方針を継続。



2018年12月期 通期稼働実績は107万件！ 2年連続で100万件を突破！

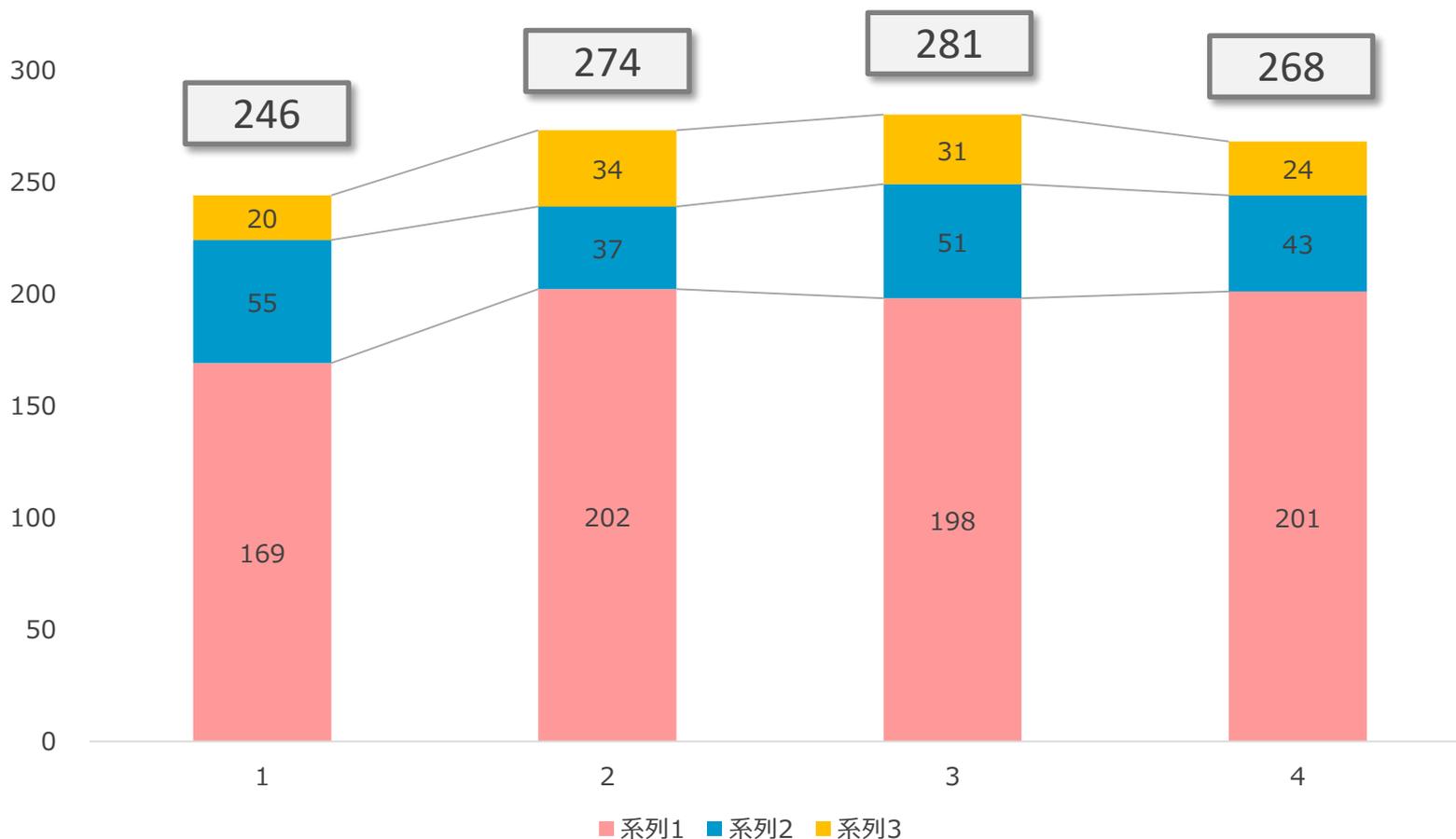
単位：千件



2018年12月期 稼働件数（四半期別推移）

HRソリューション・MRソリューションともに大型案件の受注等により、順調に稼働件数が推移。
2019年は、元号変更、消費税増税、大型スポーツイベント等により、スポットの売場メンテナンスや推奨販売の需要が高まる見込。

単位：千件



2018年12月期の期末配当は1株当たり5円。
4期ぶりの復配。

	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

IV. 2019年12月期 通期計画 および中期経営計画

当社グループは中期経営計画として

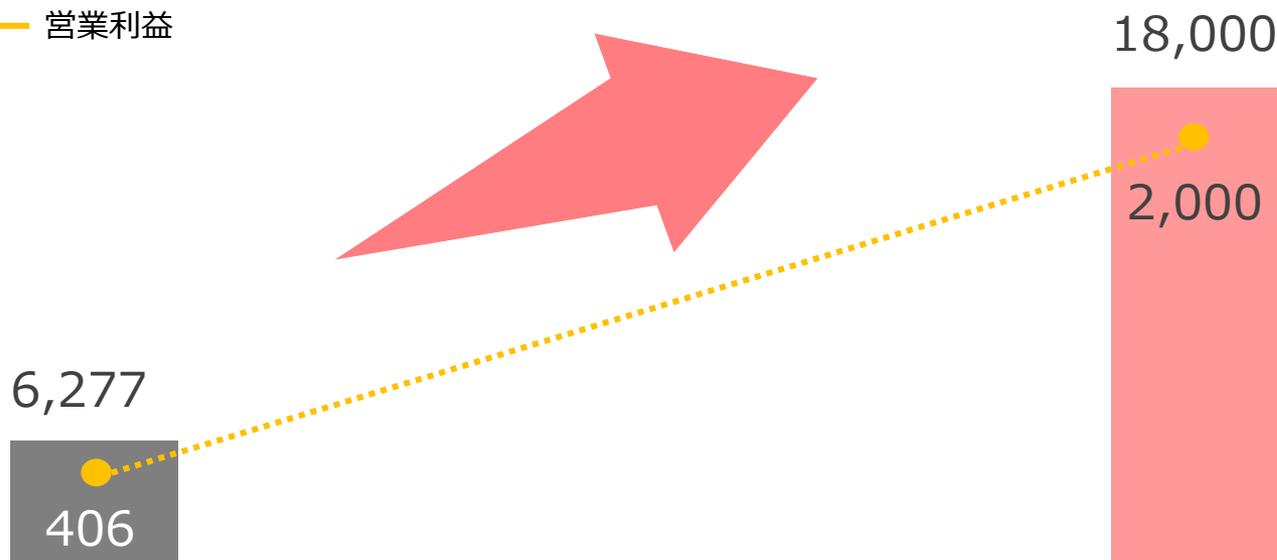
2023年12月期に売上高180億円、営業利益20億円とすることを掲げており、
これを実現するために既存事業の収益基盤拡大のみならず、
新規事業についても積極的に取り組んでおります。

2019年12月期の連結業績予想の見通しにつきましては、
2018年12月期に多くの経営資源を投下した
MRソリューション事業におけるインドでの新規サービスが
2019年12月期の連結業績にどこまで影響するか、
ポジティブな意味で不確定要素が多く存在するため、
本資料の発表日現在において公表しておりません。

グループ全体の展望としては、HRソリューション事業拡大による売上高貢献、IoTソリューション事業における利益率貢献により、**2023年12月期に売上高180億円、営業利益20億円**（営業利益率11.1%）実現の見込。

単位：百万円

■ 売上 ● 営業利益



単位：百万円	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	伸長率
売上高	6,277					18,000	286.8%
営業利益	406					2,000	492.6%
営業利益率	6.5%					11.1%	-
経常利益	405					1,900	469.1%
当期純利益	330					1,000	303.0%

V. トピックスおよび株主還元方針

11月

(株)インソース（東証一部・証券コード：6200）とMEDIAFLAG GROUP 初のJVを設立。
労働人口の減少という社会的課題に対応すべく、新規事業を立上げ。

<会社概要>

株式会社ダブルワークマネジメント - オフィスワークを中心とした短時間・短期間派遣事業 -



代表者：山口 孝太（メディアフラッグ新卒3期生）

株主：株式会社メディアフラッグ 60%

拠点：東京都渋谷区渋谷2-12-19 6F

株式会社インソース 40%

設立：2018年11月

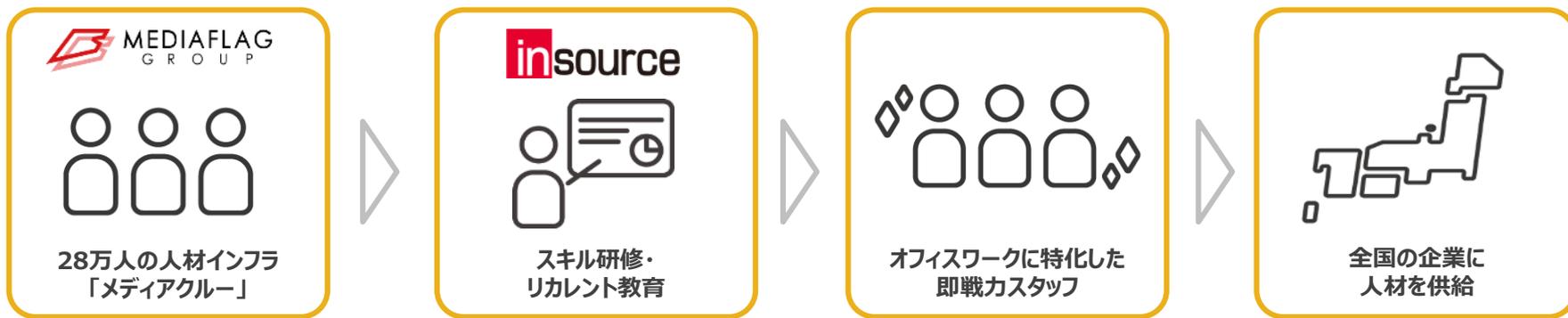
事業内容：リカレント研修受講者を、オフィスワークを中心に短時間・短期間労働者として派遣。
働きたい主婦の就業促進、即戦力人材を企業に供給。

<自社求人サイト>



「短時間ワーク」にて
短時間勤務での働き方を希望するスタッフを
募集⇒教育⇒派遣

<人材供給までの流れ>



12月

セールスプロモーションを企画から、製作・運営・物流までトータルプロデュース。

<会社概要>

株式会社伸和企画 -セールスプロモーションをトータルプロデュース-



代表者：阪口 孝治
拠点：(本社)東京都渋谷区千駄ヶ谷1-29-9 日本パーティビル3F
設立：1986年2月
事業内容：ノベルティ企画、SP企画立案、製作、運用、物流事業



プレミアムグッズの製作を中心に、セールスプロモーションのプランニング・制作・運営、またそれに伴うPOP・什器・パッケージなど販促ツール類の製作、キャンペーン事務局の運営。さらに、キャンペーンツールの発送管理を行うロジスティクスまで、一貫したサービスを提供。



ノベルティ

プレミアムグッズの企画・製作



POP

インスタプロモーションの企画・製作



プロモーション

コラボレーション企画



キャンペーン

キャンペーン事務局の運営

今回の商号変更に伴い、株主・投資家をはじめとする皆様に当社の事業内容やビジョン、取り組みなどをより分かりやすく情報提供するためコーポレートサイトをリニューアル予定。「IR」と「サービス」のサイト機能を分割し、コンテンツの拡充とデザインを一新。



カナ表記



英表記



**商号の変更は2019年3月開催予定の第15期定時株主総会において決議予定。
商号の変更予定日は2019年4月1日。**

2019年3月 株主様専用「メディアフラッグ・プレミアム優待倶楽部HP」を開設予定。
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する。

優待商品ラインナップ（商品一例）



65,000ポイント
＜Vitamix＞
ブレンダー-E310 レッド



30,000ポイント
米沢牛 サーロインステーキ
180g×5枚



20,000ポイント
魚沼産コシヒカリ
10kg×2袋



20,000ポイント
＜東京・日本橋古樹軒＞
ふかひれ姿煮 ふかひれ
150g×2枚



8,000ポイント
浜松・浜名湖うなぎ蒲焼
2人前（110g×2枚）



6,500ポイント
[麦焼酎・40度]
乙40°百年の孤独 麦 720ml

プレミアム優待倶楽部 運営企業

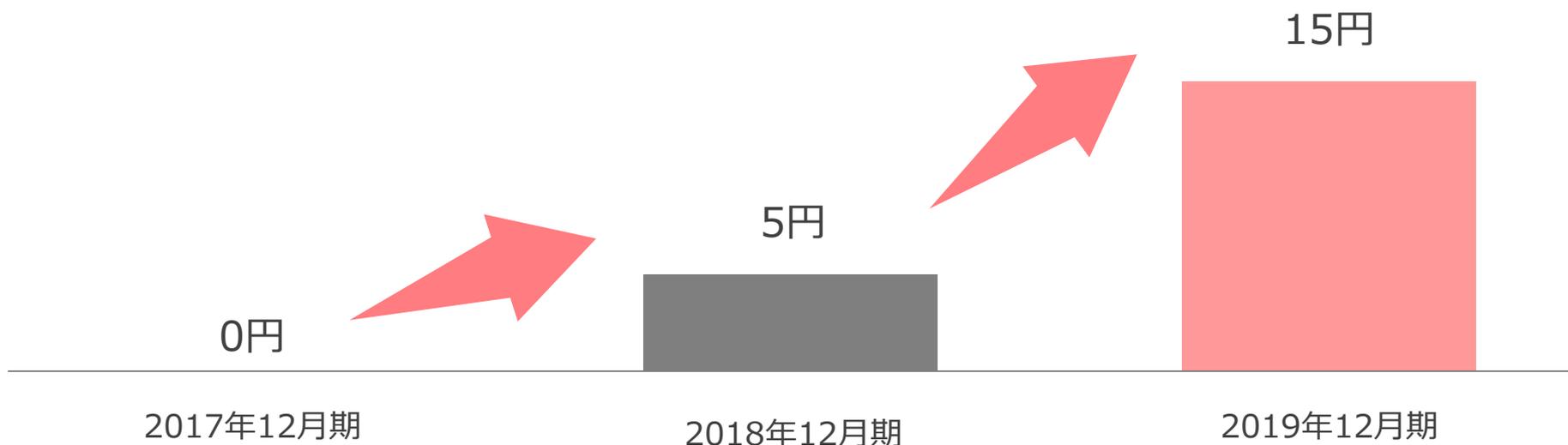
株式会社ウィルズ(2004年10月設立)
代表取締役社長CEO 杉本光生

【東京本社】
東京都港区虎ノ門3-2-2
虎ノ門30森ビル2F



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**2,000点以上**の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

2019年12月期は収益増を見込み、1株当たり5円 ⇒ 15円の配当を検討。
 (中間配当7.5円、期末配当7.5円)



	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(予想)	—	7.50	—	7.50	15.00

VI.

～ 新セグメント構想 ～

インド市場でのビジネスチャンス

アジア有数の都市を複数を抱え、人口は約13.5億人。
2025年頃には中国の人口を抜き、2050年には約16.5億人になる見込。
経済発展の土台が整っており、成長が見込める潜在的な市場。

国家概要



国名	インド共和国
設立	1947年、英国領より独立
面積	328万7,469平方キロメートル
人口	13.5億人
名目GDP	2兆5,974億ドル (2017年：世銀資料)
1人あたりGDP	1,939ドル (2017年：世銀資料)
GDP成長率	6.7% (2017年度：インド政府資料)

主な都市

■ニューデリー (インド最大の都市)

- ・人口約1,700万人
- ・首都機能がおかれるデリー近郊日系企業進出数は900以上

■ムンバイ (デリーと並ぶインドの大都市)

- ・人口約1,200万人
- ・金融都市として知られている

■バンガロール (インドのシリコンバレー)

- ・インド第3位の人口
- ・IT企業が集積している
- ・日系では、コマツ、ファナック、三洋電機、日清食品、自動車部品メーカーなどの拠点が立地

※出所

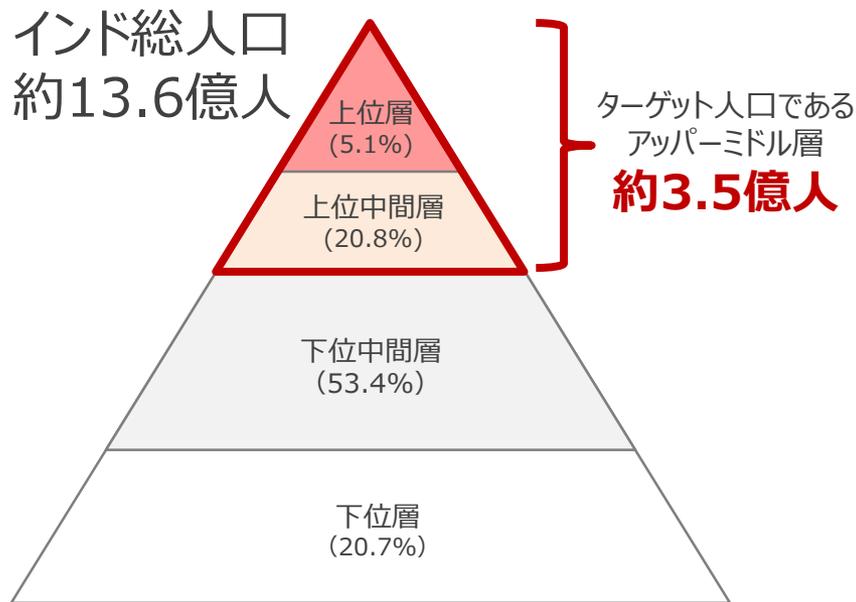
外務省HP：<https://www.mofa.go.jp/mofaj/area/india/data.html>

日本と世界の統計データ：https://toukeidata.com/country/india_jinkou.html

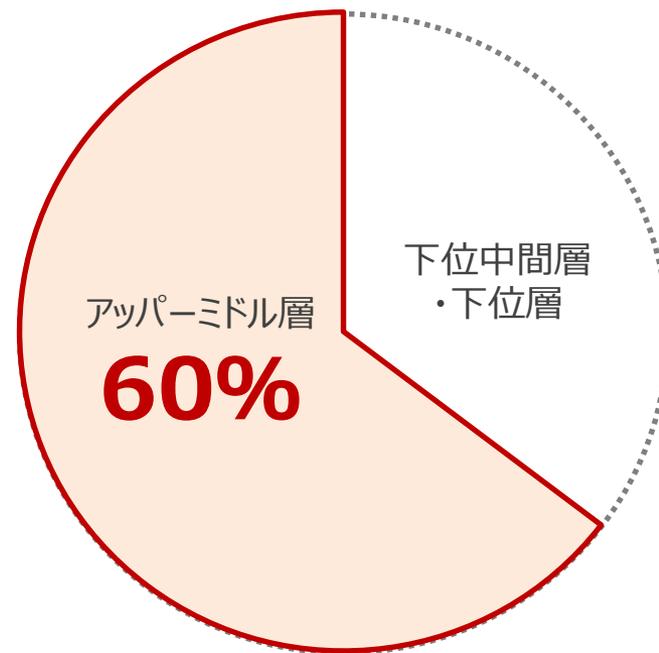
ターゲット顧客は、アッパーミドル層の約3.5億人。

都市圏の『アッパーミドル層』をターゲットに小型マルチリテールビジネスを展開。

インドにおける所得階層 (2020年想定値)



都市圏における所得別の分布



ターゲットとするアッパーミドル層は都市圏に集中している

※ アッパーミドル層の世帯可処分所得は235~550万円程度を想定

※出所

インドマクロ経済概要 (経済産業省) : https://www.mof.go.jp/pri/research/conference/zk099/zk099_01.pdf

Livemint.com : <https://www.livemint.com/Politics/AvHvyHVJiR0Q629wkPS5M/Indias-richest-20-account-for-45-of-income.html>

2050年には米国を抜き、中国に次ぐ、世界第2位の経済大国となる見込。
今後世界経済を牽引する国になる可能性を秘めている。

単位：10億円

2014年		2035年		2050年	
中国	1,939,520	中国	3,972,320	中国	6,718,690
米国	1,915,760	米国	2,799,610	インド	4,642,550
インド	800,470	インド	1,885,180	米国	4,552,240
日本	526,680	日本	660,660	インドネシア	1,343,100
ドイツ	398,310	インドネシア	603,460	ブラジル	1,008,040
ロシア	391,490	ブラジル	549,560	メキシコ	881,540
ブラジル	338,030	ロシア	533,940	日本	870,540

※予測GDPの世界順位（PPPベース、2014年基準の恒常米ドルベース） 1ドル = 110円で算出

※出所

2014年 IMF「World Economic Outlook」データベース（2014年10月）

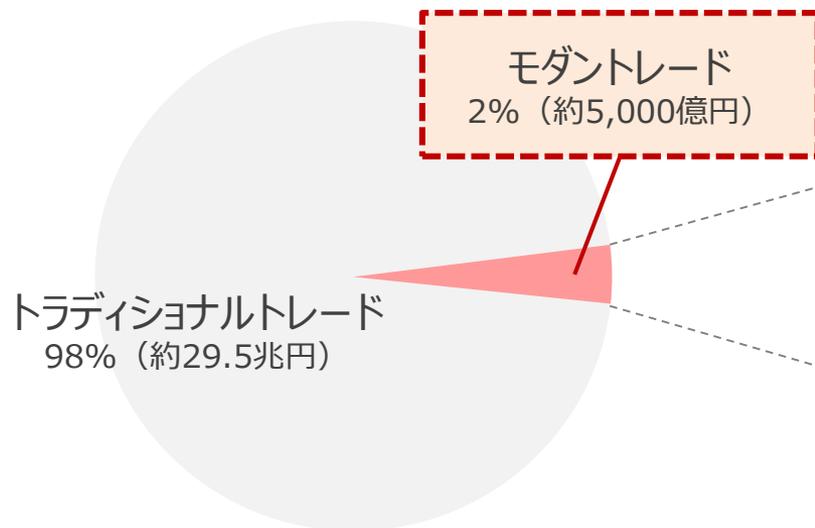
2030年・2050年 PwCの予測より抜粋し、編集：<https://www.pwc.com/jp/ja/press-room/world-in-2050-150227.html>

国内小売業の保護政策により、小売市場の大半は伝統的な「キラナ」という小規模店舗。
インドにおいて小型マルチリテール業態は未だ黎明期。

インド食品小売市場（約30兆円）

※小売市場全体（約47兆円）の63.9%

9割がキラナと呼ばれる伝統的小型店舗
(インド国内で1,200千万店以上)



モダントレード市場（約5,000億円）

小型マルチリテール
6%（約300億円）

その他
2%（約100億円）

スーパーマーケット
44%（約2,200億円）

ハイパーマーケット
48%（約2,400億円）

小型マルチリテールは、インド食品小売市場のわずか「0.1%」と成長余地は大きい

※出所

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）より作成

FDI規制の緩和はあったが、インドでマルチリテール展開したほとんど企業はない。
小型マルチリテールビジネスはマルチリテールの新たな歴史を作るチャレンジ。

業態	規制事項	インド進出企業
シングルリテール	<p>100%までの直接投資は自動認可される。 ただし、インド国内でも同一リテールで販売されており、かつ51%以上の出資の場合には30%はインド国内の中小事業者などから調達必要がある。</p> <p>上記条件についても、様々な条件はあるものの、2018年1月に規制が緩和されており、単一リテールの進出のハードルは下がってきている。</p>	<p>無印良品</p> <p>・</p> <p>ユニクロ*など</p> <p>*ユニクロは2019年秋に進出予定</p>
マルチリテール	<p>2012年9月 マルチリテールに関する、外資出資制限の緩和。政府の事前承認があれば、マルチリテールへの上限51%の直接出資が認められる。 ただし、下記の条件を満たさなければならない（条件の一部を記載）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外からの投資は1億米ドル以上 ・ 複数リテール行を認めた州のみでの展開に限られる ・ 店舗の場所にも制限あり <p>⇒マルチリテールに関しては依然として規制が強く残っており、上記条件を満たし、進出した企業は世界でもほとんどない</p>	<p>アマゾン</p>

※FDIとは、Foreign Direct Investmentの略語。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。

小型マルチリテールビジネスは新しい顧客を創造し、
インドモダンリテールにおいて、マーケットリーダーになる可能性のある業態。

既存の小売業態

キラナ



強み

- ・お客様に近い
- ・店舗数が多い
- ・客層が広い

弱み

- ・商品数が少ない
- ・カウンター越しに買い物
- ・生鮮品がない

スーパーマーケット



強み

- ・生鮮品が豊富
- ・生活用品も品揃え
- ・SKU/在庫が豊富

弱み

- ・お客様から遠い
- ・衣料品/ファストフードがない
- ・敷地確保が難しい

ミニスーパー



強み

- ・お客様に近い
- ・生活用品を品揃え
- ・生鮮品を品揃え

弱み

- ・店舗面積が小さい
- ・SKU/在庫が限定的
- ・衣料品/ファストフードがない

ハイパーマーケット



強み

- ・生鮮品も品揃え
- ・衣料品も品揃え
- ・SKU/在庫が多い

弱み

- ・お客様から遠い
- ・ファストフードがない
- ・敷地確保が難しい

新たな小売業態

小型マルチリテール



強み

- ・24時間営業
- ・ファストフードを扱う
- ・日用品も品揃え

弱み

- ・店舗面積が小さい
- ・SKU/在庫が限定的
- ・衣料品/生鮮品がない

**現在インドでこのような業態の
展開はほとんど見られない**

現地化の重要性を理解し、インドでのリテールビジネス構築の知見を有しているのは、
世界中探してもメディアフラッグだけである。

現地財閥との コネクション

インドにおいて事業を始めるにあたり、
現地財閥とのコネクションを持つことは
必須。商品調達や必要なインフラの
構築が効率的に可能。

インドでの 業務実績

インドの現地モダンリテールにおいて、
約4年間のコンサルティングの実績。
現地のリテール事業を知っているから
こそ、柔軟な対応が可能。前例にとら
われない発想でインドのリテールビジネ
スの発展を支える。

多数在籍する リテール経験者

多数のリテール出身者が在籍。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。

「セブン-イレブン・ジャパン」出身のトップクラスのコンサルタントを有する。
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。

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、1年間店長を経験。その後、約3年間に、SVとして、延べ約50店舗の指導。情報システム本部システム企画部配属。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、株式会社メディアフラッグ設立 現在も、各CVSチェーン本部へのコンサルティングを推進。

取締役



村松 篤

1998年、株式会社セブン-イレブン・ジャパン入社。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、株式会社メディアフラッグ参画。アジア事業責任者として、各プロジェクトを推進中。

他コンサルタント

阿部 峰一

(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン)

阿部 牧人

(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン)

友行 耕平

(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

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。

「売場を元気に、日本を元気に！」



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/>