

2019年12月期 第3四半期決算説明資料

インド・コンビニ事業は順調に出店が進み、国内事業の業績も引き続き好調に推移

インパクトホールディングス株式会社

東証マザーズ：6067

- 1. 会社概要**
- 2. ハイライト**
- 3. 第3四半期決算概要**
- 4. セグメント別 トピックス**
- 5. インド・コンビニ事業 直近の動向と計画**
- 6. 株主還元方針**

会社概要

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：1,056百万円 ※2019年9月末時点

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）

従業員：768名（うち正社員 245名）※2018年12月末時点

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

グループ会社：株式会社impactTV
cabic株式会社
O&H株式会社
株式会社MEDIAFLAG沖縄
梅地亚福（上海）管理咨询有限公
株式会社INSTORE LABO
株式会社サツキヤリ
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

関連会社：株式会社MPandC
FPC株式会社
Coffee Day Consultancy Services Private Limited

主要株主：福井康夫／その他役員従業員
株式会社レグス
株式会社博報堂DYホールディングス
KAPURI SINGAPORE PTE. LTD.（松本智）
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL
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



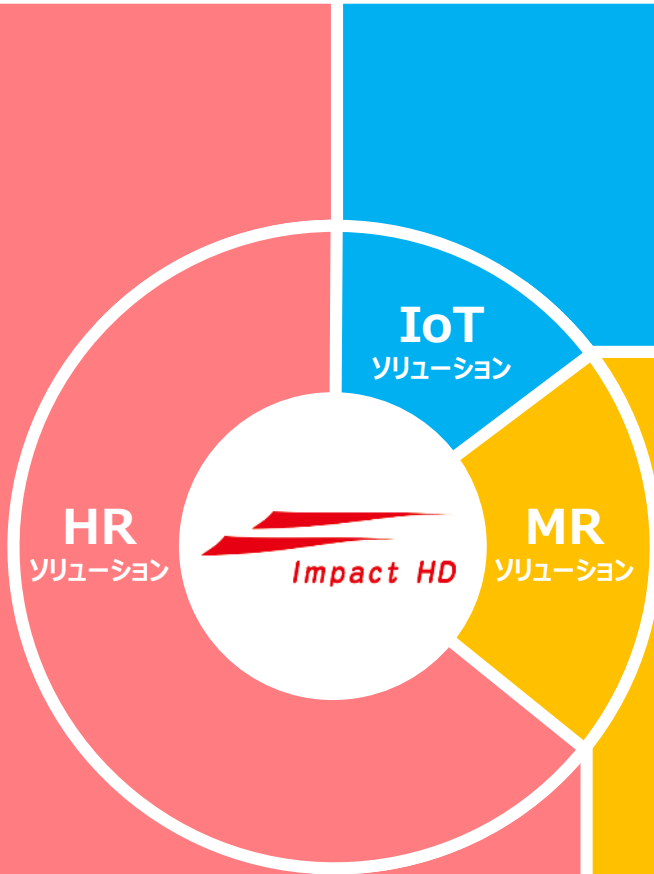
- | | |
|---------|---|
| 1991年 | 株式会社 三和銀行
土浦支店、神田支店にて、
中小企業向け提案型融資営業業務を経験。 |
| 1995年 | 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
約1年間のコンビニ店長経験後、約3年間スーパーバイザーとして、
延べ約50店舗を担当。
その後、情報システム本部システム企画部へ配属。
Eコマース新会社PJT（現セブン銀行を含む）を担当。 |
| 2001年 | 株式会社セブンドリーム・ドットコム |
| 2004年2月 | 株式会社メディアフラッグ設立 |
| 2019年4月 | インパクトホールディングス株式会社へ商号変更 |

取締役 / 執行役員

- | | |
|------------------------------------|---|
| 代表取締役副社長 寒河江 清人
(前職：株式会社ダイクマ) | 取締役 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) |
| 取締役 石田 国広
(当社創業メンバー) | 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) |
| 取締役 村松 篤
(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) |
| 取締役 岡野 泰也
(cabic株式会社 創業者) | 執行役員 川上 友
(当社新卒1期生) |
| 取締役 川村 雄二
(前職：株式会社ゴールドウィン) | 執行役員 高本 啓二郎
(前職：株式会社セブン-イレブン・ジャパン) |

『売場を元気に、日本を元気に、そして世界を元気に！』

消費財メーカー、流通店舗（小売・飲食・サービス）、代理店などに向けた店頭販促ソリューションを展開



Impact HD
セールス&プロモーション事業

cobic
SP人材派遣事業

株式会社 サツキヤリ
SA-POMO CARE&M SUPPORT
SP人材派遣事業

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

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

impactTV
デジタルサイネージ事業

Impact HD
ASPサービス事業

MarketWatcher

Impact HD
リサーチ&コンサル事業
アジア事業、投資事業

O&H株式会社
Origin & Harmonize
経営コンサルティング事業
経営人材の紹介・派遣事業

MEDIAFLAG SHANGHAI
リテールコンサルティング事業

RJC research
since 1967
マーケティングリサーチ事業

ハイライト

① 国内事業の業績は引き続き順調に成長

※詳細はP8～15を参照

- 第3四半期より(株)RJCリサーチの業績取込開始
- 連結累計売上高は5,455百万円と過去最高値を更新
- 期初より掛かっている戦略投資コスト約70百万円（(株)RJCリサーチのM&A関連費用、業務拡大によるオフィス引越し・増床費用、社名変更関連費用、インド・コンビニ事業の旅費交通費等）を除くと営業利益ベースで330百万円

② インド・コンビニ事業は着実に前進

※詳細はP21～32を参照

- インド・コンビニ事業の合併会社CDCSPL社の持分法投資損益を取込開始（第3四半期は2019年4月8日から6月30日までの損益を取込み）
- 2019年8月の1号店の出店を皮切りに計13店舗出店完了（2019年10月末時点）
- 品揃えの最適化、各エリアでの物流網構築、店舗サイズ別のフォーマットの確立等が課題

③ 監査法人レビュー済み第2四半期報告書は9月26日に提出完了

※詳細はP10を参照

- 東陽監査法人と2019年9月17日付で監査契約を合意解除
- 一時会計監査人として監査法人アリアを選任

第3四半期決算概要

売上高は5,455百万円（前年同期比+24.1%）で、第3四半期累計過去最高売上高。戦略投資コスト ※2 を除くと営業利益ベースで330百万円（前年同期比+34.9%）。

第4四半期は、HRソリューションにおいて、年末商戦に向けた売場メンテナンスラウンドや推奨販売等の需要が高まる見通し。また、MRソリューションにおいては、内部監査代行調査など高単価の付加価値案件が更に伸びる見込み。

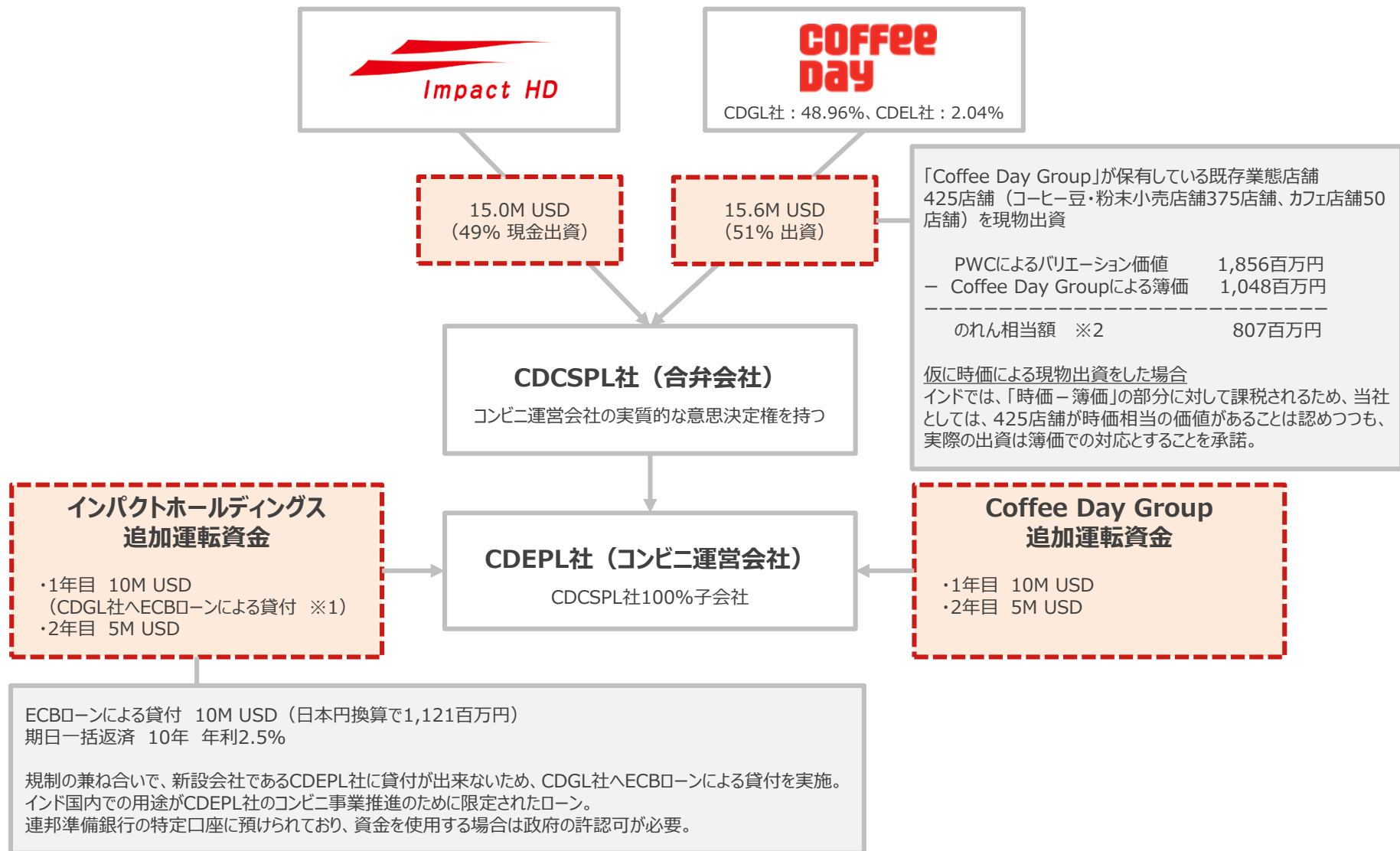
単位：百万円 (構成比)	2017年12月期 第3四半期 累計実績(※1)	2018年12月期 第3四半期 累計実績	2019年12月期 第3四半期 累計実績(※2、※3)	前年同期比
売上高	3,742	4,395	5,455	124.1%
営業利益	135 (3.6%)	245 (5.6%)	330 (6.0%)	134.9%
経常利益	120 (3.2%)	248 (5.6%)	326 (6.0%)	131.3%
純利益	98 (2.6%)	155 (3.5%)	195 (3.6%)	126.0%

※1 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。

※2 2019年12月期 (株)RJCリサーチのM&A関連費用、業務拡大によるオフィス引越し・増床費用、社名変更関連費用、インド事業の旅費交通費等の戦略投資コスト（約70百万円）は含まれておりません。

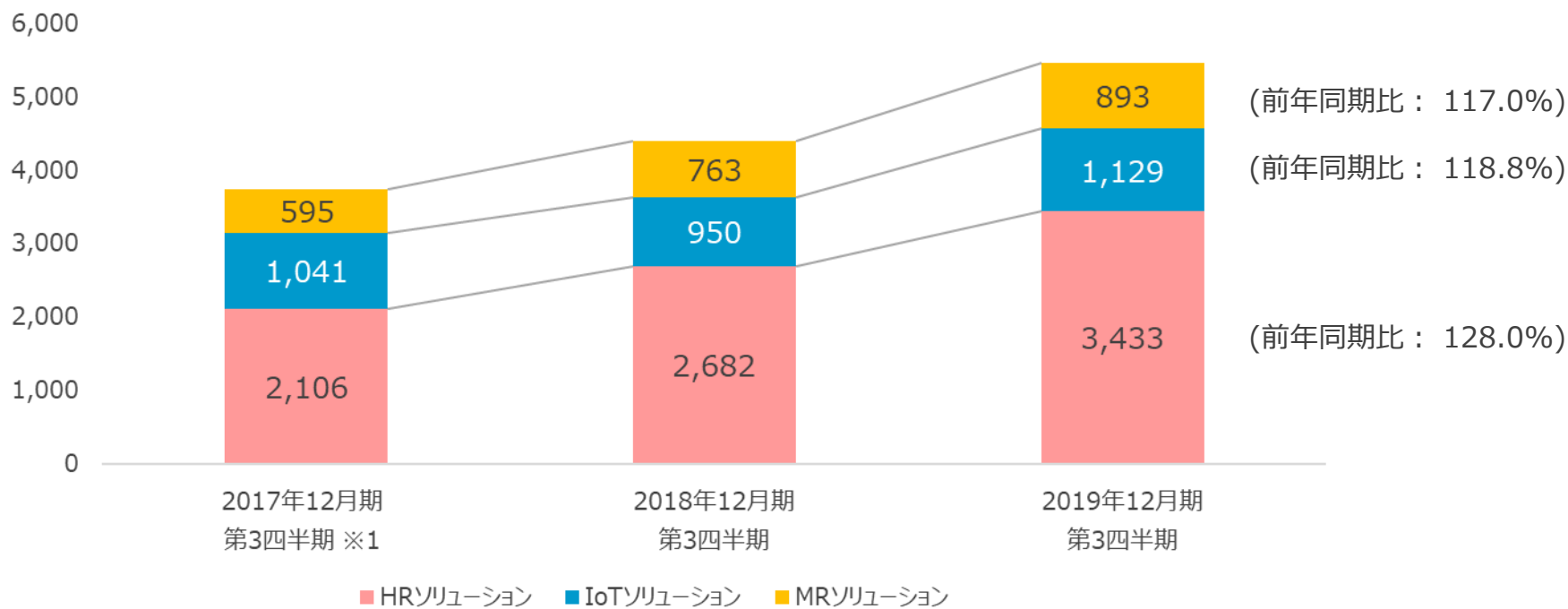
※3 2019年12月期 貸倒引当金繰入額の特別損失（1,121百万円）および持分法にかかるのれんの減損の営業外費用（807百万円）は含まれておりません。

9月26日提出の第2四半期報告書においては、下記 ※1 を全額貸倒引当金繰入額の特別損失として計上し、※2 持分法による投資損失（のれんの減損）として営業外費用に計上。



HRソリューションは、ラウンダー・推奨販売事業の受注が好調に推移し、セグメント全体の売上高を牽引。
 IoTソリューションは、高付加価値商材であるオンラインサイネージの出荷台数が伸長。
 MRソリューションは、2019年7月より(株)RJCリサーチの業績を取込開始。

単位：百万円



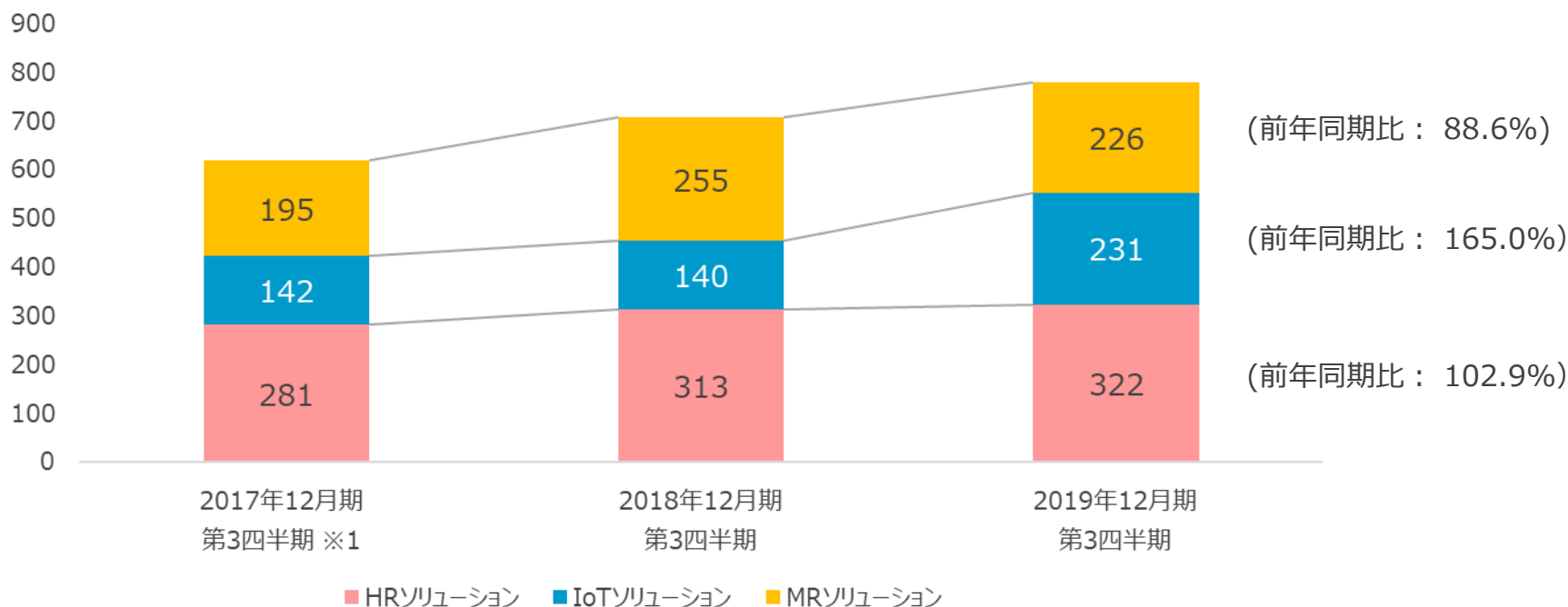
※1 2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および(株)十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

HRソリューションは、新規設立の(株)INSTORE LABO、(株)ダブルワークマネジメントの事業が未だ立上げに時間を要しており、収益は微増。

IoTソリューションは、高付加価値商材であるオンラインサイネージの出荷台数が伸び、収益性が大幅に向上。

MRソリューションは、インド・コンビニ事業へ集中のため、アジア小売業のコンサルティング案件が縮小し、利益は減少。

単位：百万円



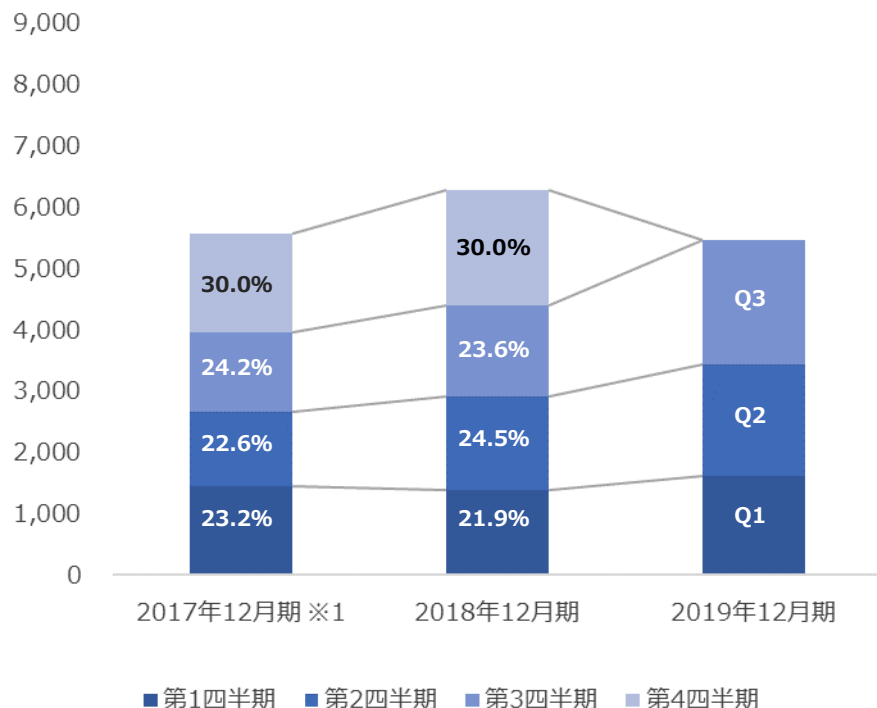
※1 2017年12月期 和菓子製造販売事業セグメントの損益、および(株)十勝たちばなの株式売却益の数値は含まれておりません。

※2 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。

例年のトレンドと比較すると、第3四半期単体の営業利益が大幅高で推移。
第4四半期もこの流れが継続する見込み。

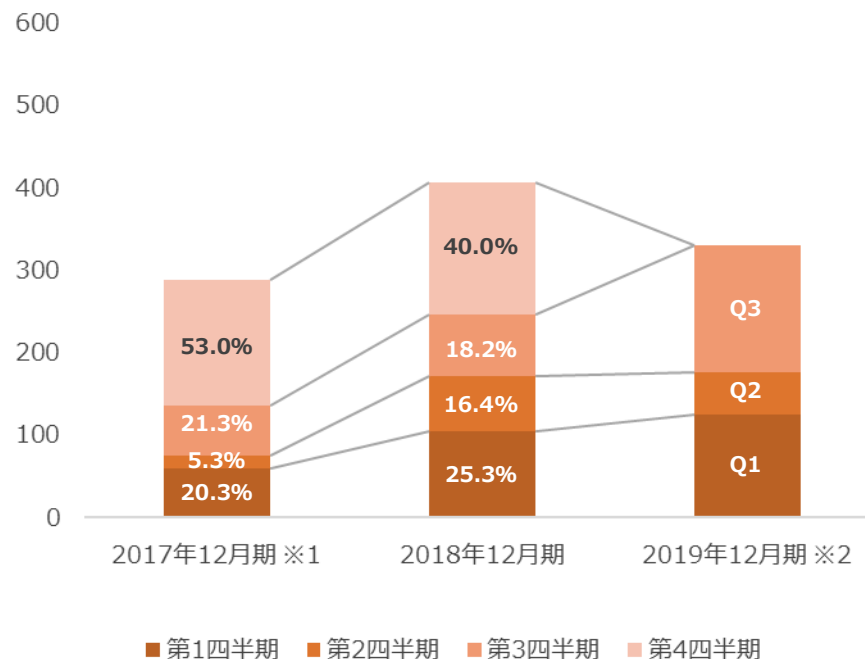
単位：百万円

【売上高】



単位：百万円

【営業利益】



※1 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㈱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。

※2 2019年12月期 ㈱RJCリサーチのM&A関連費用、業務拡大によるオフィス引越し・増床費用、社名変更関連費用、インド事業の旅費交通費等の戦略投資コスト（約70百万円）は含まれておりません。

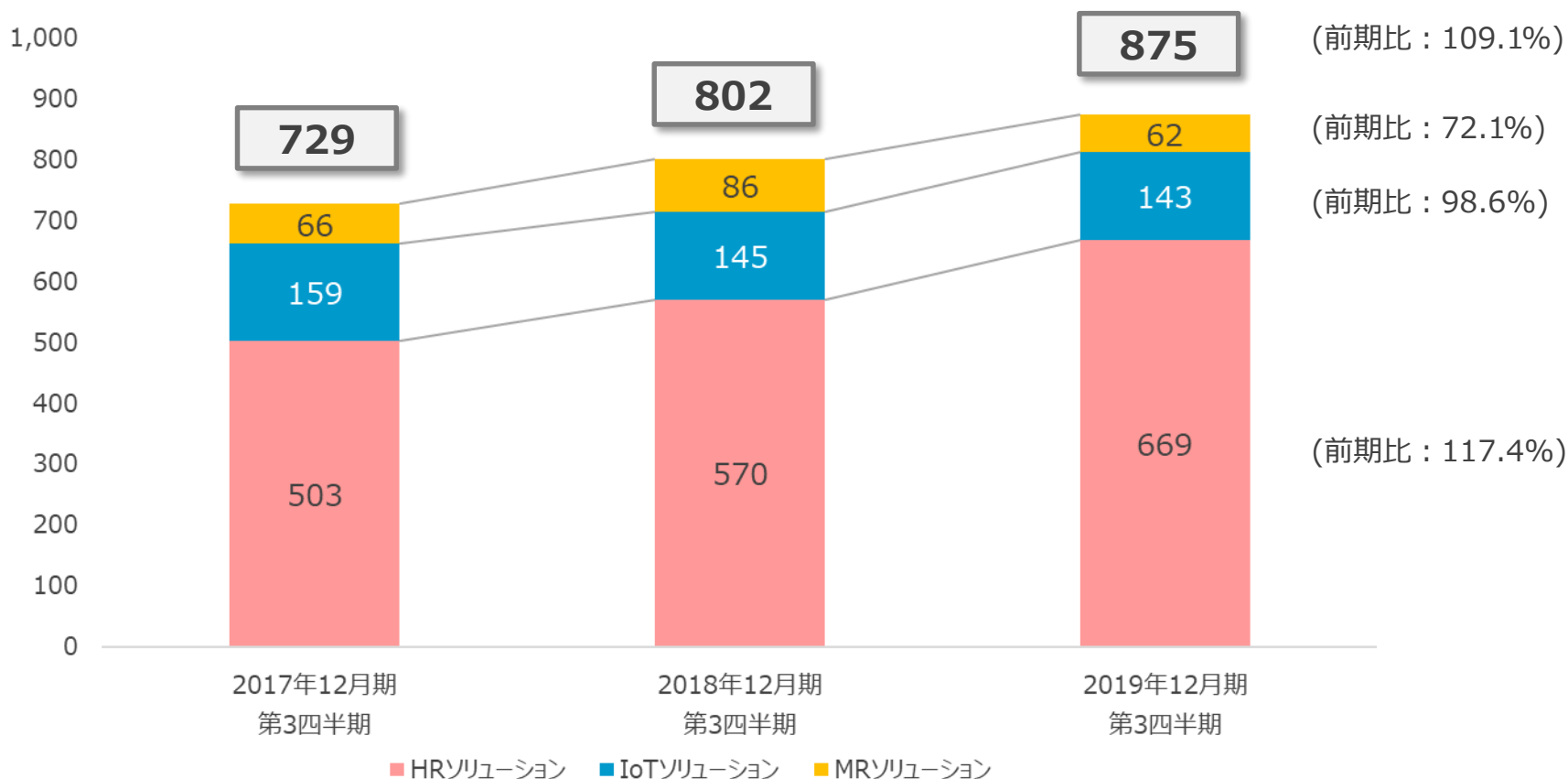
※3 インド・コンビニ事業の新規サービスの立上がりにより、不確定要素が多く存在するため、2019年12月期の連結業績予想は非公表。

第三者割当増資の実行等により、資本金が354百万円 ⇒ 1,056百万円に増加。

	2018年12月期 期末		2019年12月期 第3四半期末		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
流動資産	3,191	88.2%	3,264	63.8%	73
固定資産	426	11.8%	1,853	36.2%	1,427
資産合計	3,617	100.0%	5,118	100.0%	1,501
流動負債	1,064	29.4%	1,449	28.3%	385
固定負債	627	17.3%	2,262	44.2%	1,635
負債合計	1,692	46.8%	3,712	72.5%	2,020
資本金	354	9.8%	1,056	20.6%	702
純資産合計	1,925	53.2%	1,405	27.5%	▲ 520
負債・純資産合計	3,617	100.0%	5,118	100.0%	1,501

HRソリューションは、販促物出荷件数増に加え、推奨販売の件数が増加。
 IoTソリューションは、微減だが高付加価値商材であるオンラインサイネージの構成比が増加。
 MRソリューションは、前年を下回ったが、内部監査代行調査等の高付加価値サービスの割合が増加。

単位：千件



セグメント別 トピックス

HR ソリューション

店舗DB 累計600万件突破

累計600万件の店舗DBを基に、最適な販促企画立案～実行までトータルサポート
コンサル力を強化し、他社との差別化を図る

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

大手飲食チェーン、美容室、エレベーター、ネイルサロン etc..

MR ソリューション

(株)RJCリサーチの業績取込開始 ※2019年7月～

課題抽出（マーケティング・リサーチ）から課題解決（販促ソリューションの提供）の
流れを強化

累計600万件の店舗DBを基に、最適な販促企画立案～実行までトータルサポート
コンサル力を強化し、他社との差別化を図る

店舗DBとは



当社が創業期よりラウンダー、推奨販売、覆面調査などのフィールド業務、デジタルサイネージ、独自で開発した消費者口コミアプリ「言わせて.SHOP」から収集したデータベース。



地域経済分析システム

『RESAS(リーサス)』

産業構造や人口動態、人の流れなどの
官民ビッグデータを集約し、可視化するシステム

URL : <https://resas.go.jp/#/13/13101>



政府統計の総合窓口

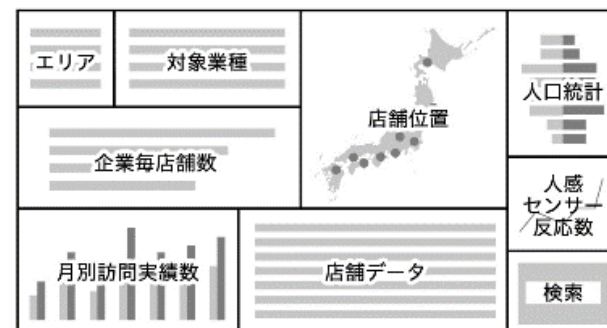
政府統計ポータルサイト

『e-Stat(イースタット)』

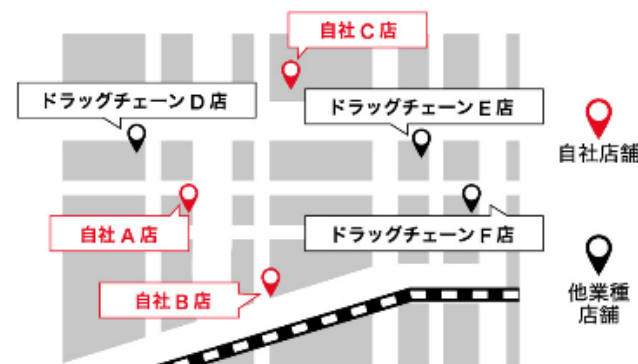
人口動態、人口推計、国勢調査などの
各省庁が出す統計データが閲覧できるサイト

URL : <https://www.e-stat.go.jp/>

【活用事例①】販促強化店舗の抽出



【活用事例②】インバウンド強化店舗の抽出



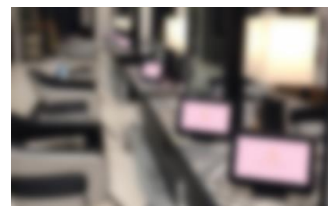
デジタルサイネージを構成する最新技術や海外生産の知見を応用し、店頭販促ツール、日本国内に限らず、クライアントの幅広いニーズに対応

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&仕様対応品 (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・キャンペーン情報などを配信

美容室



概要	美容室向け自立スタンド付きWi-Fiサイネージ 顧客要求デザイン&仕様対応品 (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 * 2020年までに約2,000店舗へ導入目標 * 複数台設置
使用用途	髪切り台前での自社編成したヘアメイク、料理レシピ、旅行・エンタメ情報などを配信

エレベーター



概要	エレベーターカーゴ向け SIM内蔵サイネージ
サイズ	10インチ (AD10CS)
出荷台数	3台出荷済、約200台出荷予定 (12月) ※来年約3,000台予定
導入店舗数	~約2,000棟予定
使用用途	カーゴ内上部で地域ローカル情報や広告などを配信

ネイルサロン



概要	ネイルサロン向けアームスタンド付き SIM内蔵サイネージ
サイズ	10インチ (AD10CS)
出荷台数	約300台予定 (12月) * 複数台設置
導入店舗数	約100店舗予定
使用用途	店内卓上、接客スペースなどで料理レシピ、旅行・エンタメ情報などを配信

※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。

課題抽出（マーケティング・リサーチ）から 課題解決（販促ソリューションの提供）の流れを強化

科学肥料メーカー



業務内容	除草剤の市場導入に向け、日本国内の除草実態・ベンチマーク製品の利用状況調査
ソリューション連携	調査結果に基づく、「ラウンダー業務」「製品パッケージデザイン」提案
回収数	1,880s
設問数	スクリーニング：9問 本調査：25問
対象者	属性：20歳以上・男女 対象条件： ・「一戸建て居住」もしくは「植物や作物の栽培を行っている」 ・1年に1度以上、自宅、自宅周辺、所有地にて除草を行っている
納品物	データ集計表（クロス）、分析レポート、報告会実施
スケジュール	調査設計（2W）＋調査実施（1W）＋データ集計（1W） ＋分析レポート（2W）

インテリア雑貨ブランド



業務内容	主要製品（ブランド）の認知率調査を兼ねた広告効果測定調査
ソリューション連携	調査結果に基づく、「デジタルサイネージ」提案
回収数	TVCM放送前後で実施 事前調査：1,000 s 事後調査：1,000 s
設問数	スクリーニング：5問 本調査：25問
対象者	属性：20～60歳・男女 対象条件：関東広域圏居住者
納品物	データ集計表（クロス）、分析レポート、報告会実施
スケジュール	調査設計（2W）＋調査実施（1W）＋データ集計（1W） ＋分析レポート（2W）

essentials

インド・コンビニ事業 直近の動向と計画

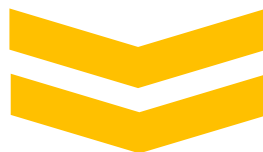
— 1年目425店舗、10年後に数万店舗のコンビニチェーン展開に向けた構想 —

『店頭販促のパイオニア』

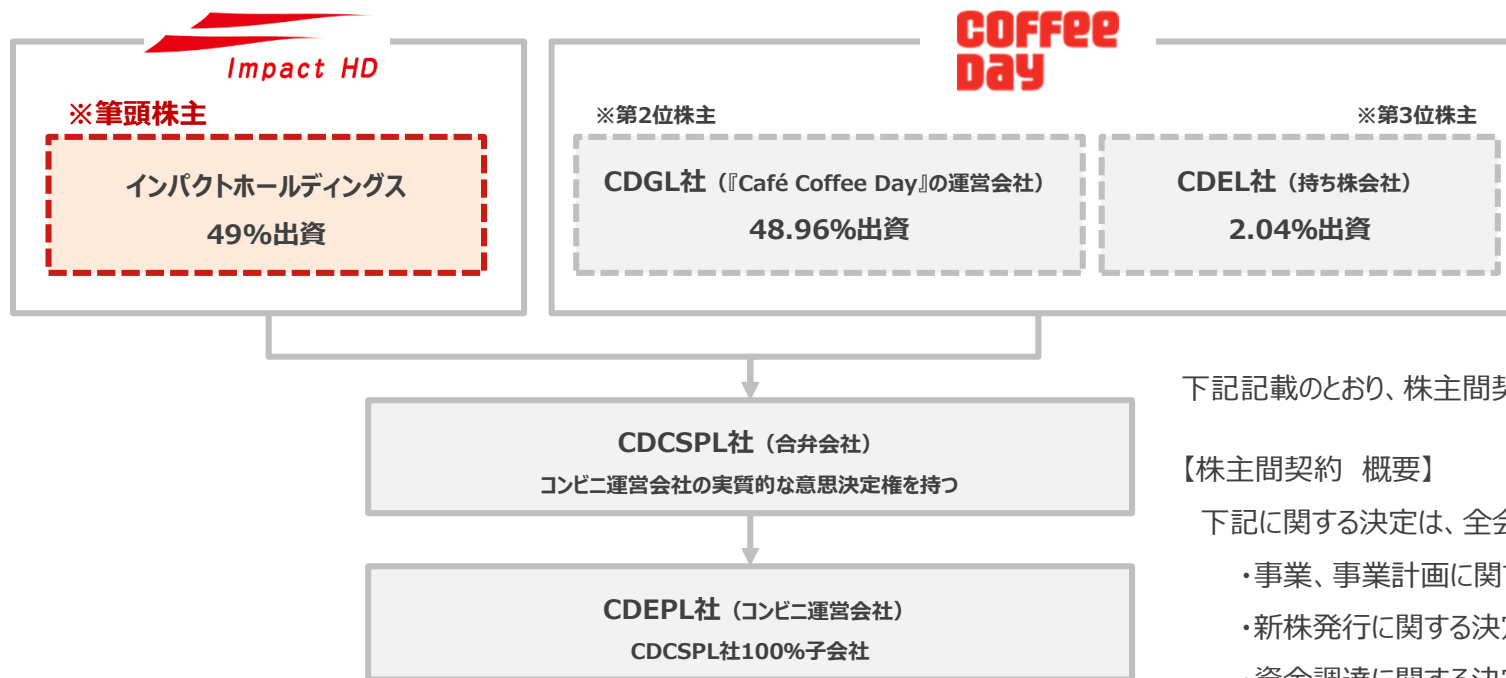
『インドのストロングブランド』



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・ユニクロなど
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

潜在マーケット



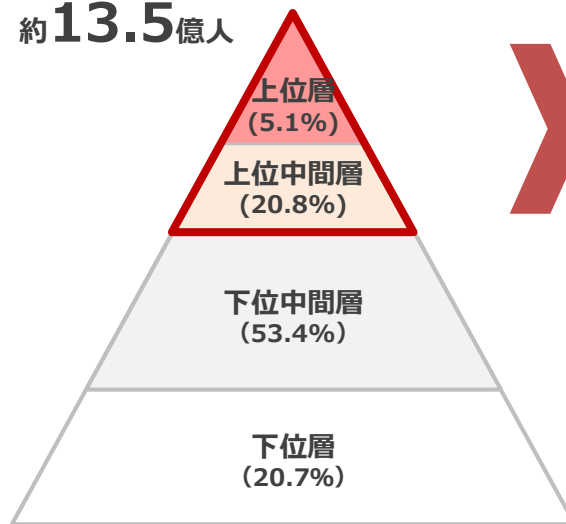
デリー
 ・インド最大の都市
 ・人口約1,700万人
 ・日系企業進出数は900以上



バンガロール
 ・インドのシリコンバレー
 ・IT企業が集積
 ・インド第3位の人口
 ・日系ではコマツ、日清食品などの拠点が立地

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

インド総人口
 約**13.5**億人



アッパーミドル層の人口
 約**3.5**億人



潜在マーケット規模



約**20**万店舗



日本の人口
 約**1.2**億人

日本でのマーケット規模



約**6**万店舗

※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>

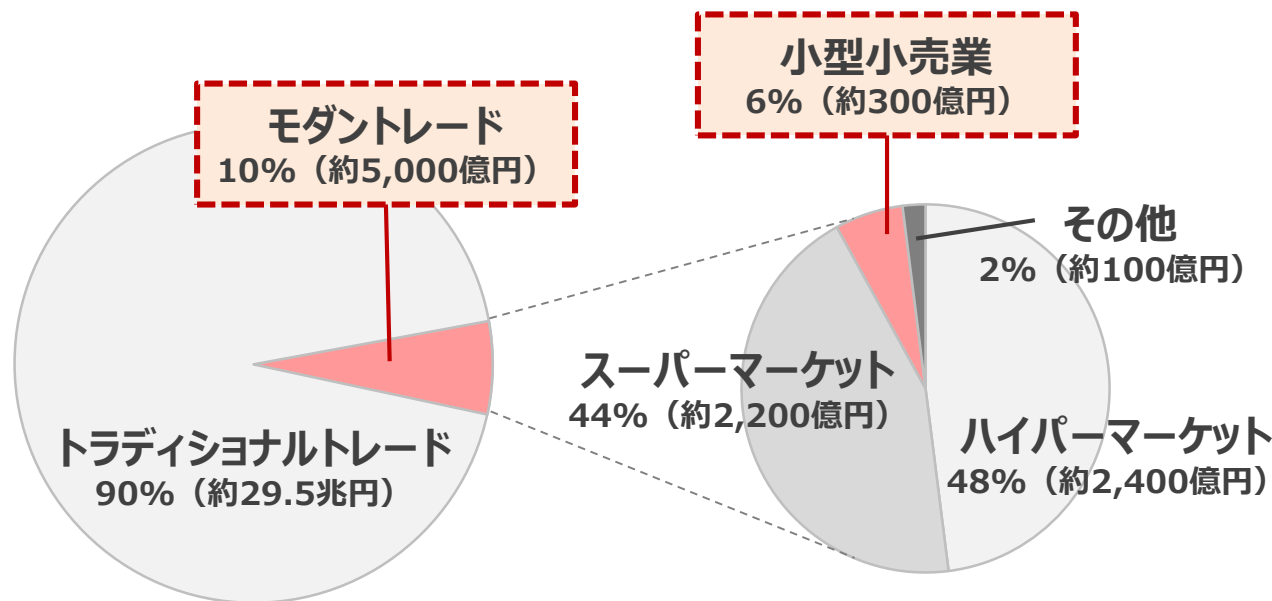
国内小売業の保護政策により、9割が『キラナ』

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

食品小売市場（約30兆円）
小売市場全体（約47兆円）の63.9%

モダントレード市場（約5,000億円）

進出企業（小売業態）



リライアンスグループ

Reliance Brands Limitedは、良品計画と合併会社設立。

ムンバイ、バンガロール、ニューデリー、ノイダで展開中。

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に寄与

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ついていけない業態

コンビニテックの活用



**アプリによる事前注文
スマート決済**



IoTの活用



**デリバリー
テイクアウト**

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

ラッキンコーヒーをベンチマーク



■ わずか1年でスターバックスの脅威に

- ・ 2018年1月、北京に1号店を開店
- ・ 1年で中国22都市、2,000店舗以上を展開
- ・ 中国で3,600店舗展開のスターバックスに次ぐ規模
- ・ 2019年は、2,500店舗の出店計画

■ ITの活用で待たせないカフェを実現

- ・ アプリによる事前注文により待ち時間を削減
- ・ デリバリーサービスによりいつでもどこでも商品提供
- ・ 作業効率と顧客体験を同時に高める
- ・ スターバックスより高品質で低価格を実現




ITの活用で一気にチェーン拡大

アッパーミドル層をターゲットとした『ローカライズフォーマット』で展開
『コーヒー豆・粉末小売店舗375店舗』『カフェ店舗50店舗』を順次コンビニスタイルへ転換中

転換前



10月末時点
370店舗

Coffee Day Fresh & Ground
(コーヒー豆・粉末小売店舗) ※1

10月末時点
42店舗

Café Coffee Day
(カフェ店舗) ※1

転換後

10月末時点
5店舗

Coffee Day essentials 2Go
(コンビニ・キヨスク業態)





面積	10～30㎡
SKU数	200～400
バックルーム	アリ
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、インポート商品を手軽に買える地域密着型店舗。商品構成は標準店舗の販売構成の高い商品を中心に品揃え。

10月末時点
8店舗

Coffee Day essentials
(コンビニ・プレミアム業態)





面積	70～150㎡
SKU数	700～1,500
バックルーム	アリ
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。

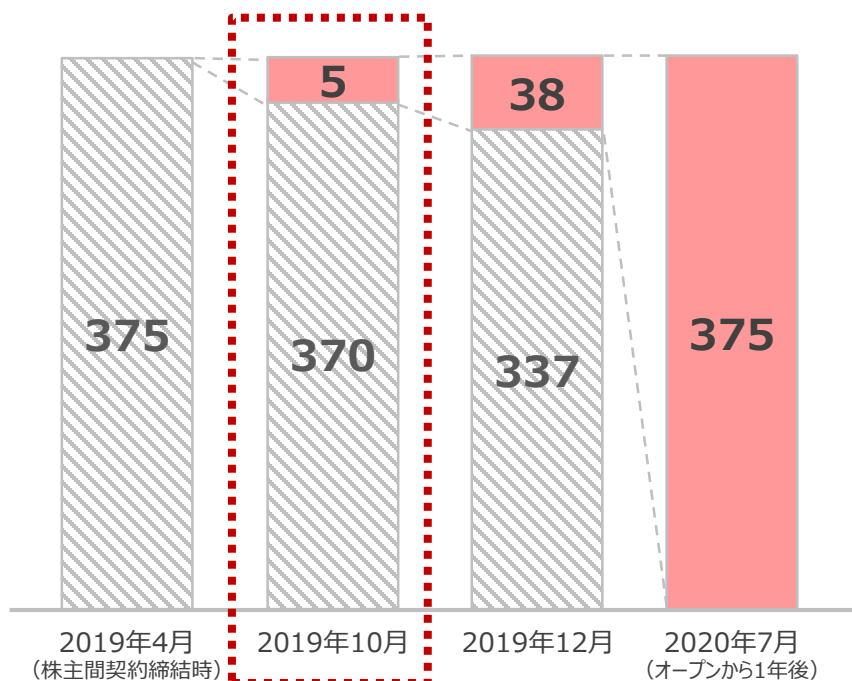
※1 コンビニスタイルへ転換が完了していない店舗は、既存店舗として運営を行っております。
※2 免許に関しては、許認可の有無で取扱いがない店舗もあります。

2019年10月末時点で計**13**店舗出店完了

キヨスク業態**5**店舗、プレミアム業態**8**店舗

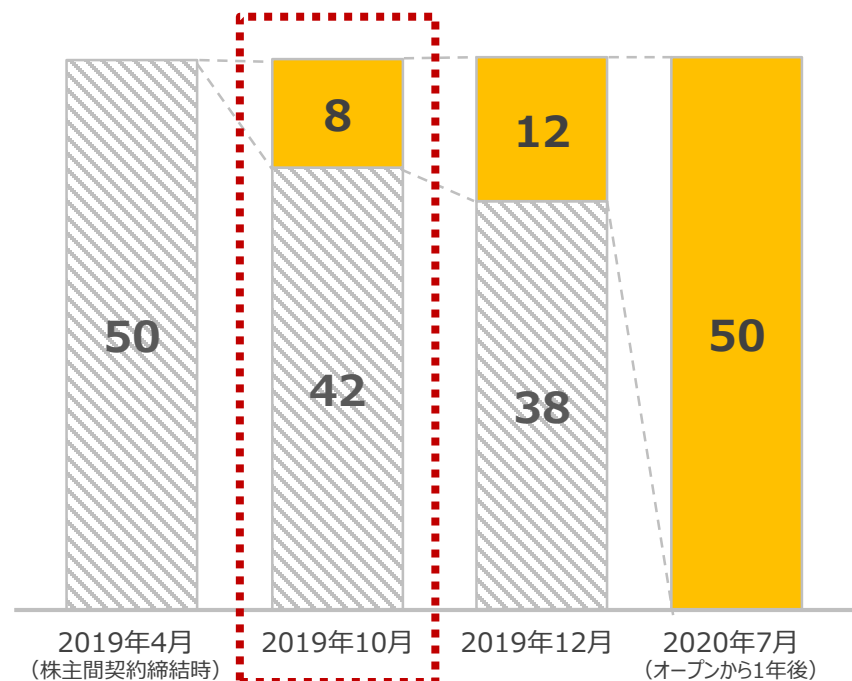
単位：店舗

essentials (キヨスク業態) 2Go



- ☐ Coffee Day Fresh & Ground (コーヒー豆・粉末小売店舗) ※1
- ☐ Coffee Day essentials 2Go (コンビニ・キヨスク業態)

essentials (プレミアム業態)



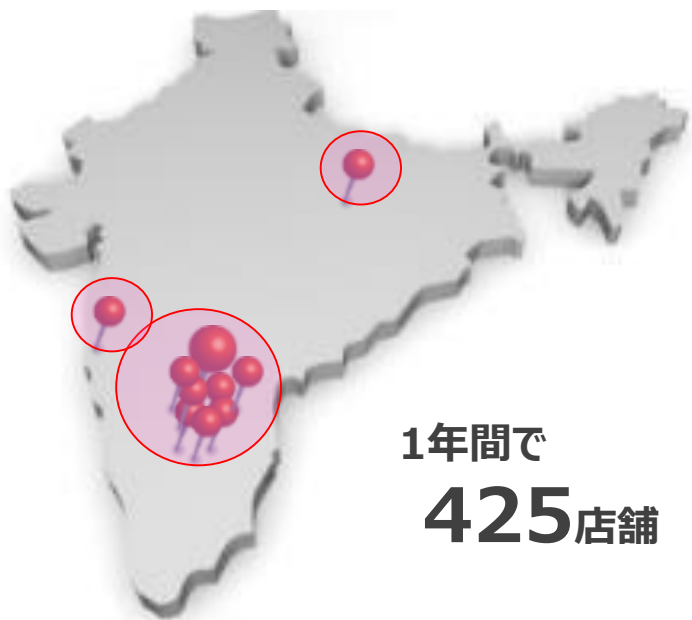
- ☐ Café Coffee Day (カフェ店舗) ※1
- ☐ Coffee Day essentials (コンビニ・プレミアム業態)

※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。

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

5年以内に計**2,000**店舗出店

1年目

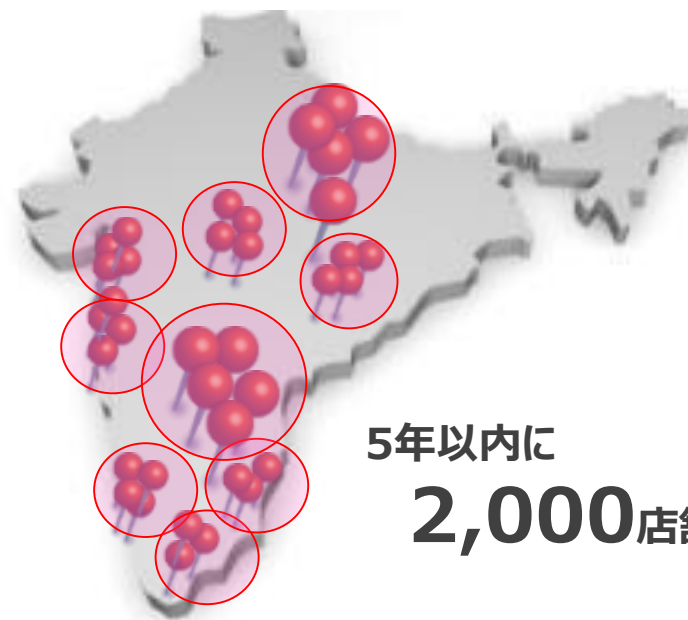


1年間で
425店舗

大都市を中心にドミナント出店を開始



2年目以降



5年以内に
2,000店舗

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 (キヨスク業態 5店舗)
2Go

8/16



MALLESHWARAM店
(バンガロール)

9/25



BASAVESHWAR NAGAR店
(バンガロール)

9/27



SAHAKARA NAGAR店
(バンガロール)

9/27



BSK - 2ND STAGE店
(バンガロール)

9/27



GIRI NAGAR店
(バンガロール)

COFFEE DAY
essentials (プレミアム業態 8店舗)

8/2



MADHAVAN PARK店
(バンガロール)

8/31



BAGMANE TECH PARK店
(バンガロール)

9/9



AMAR COLONY店
(デリー)

9/10



MALAVIYA NAGAR店
(デリー)

9/11



ADHCHINI店
(デリー)

10/26



GK2 TOTO店
(デリー)

10/27



GREEN PARK店
(デリー)

10/28



NINEX CITY MART店
(グルガオン)

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イッチ



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。

「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

当社 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。

当社 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。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。

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)

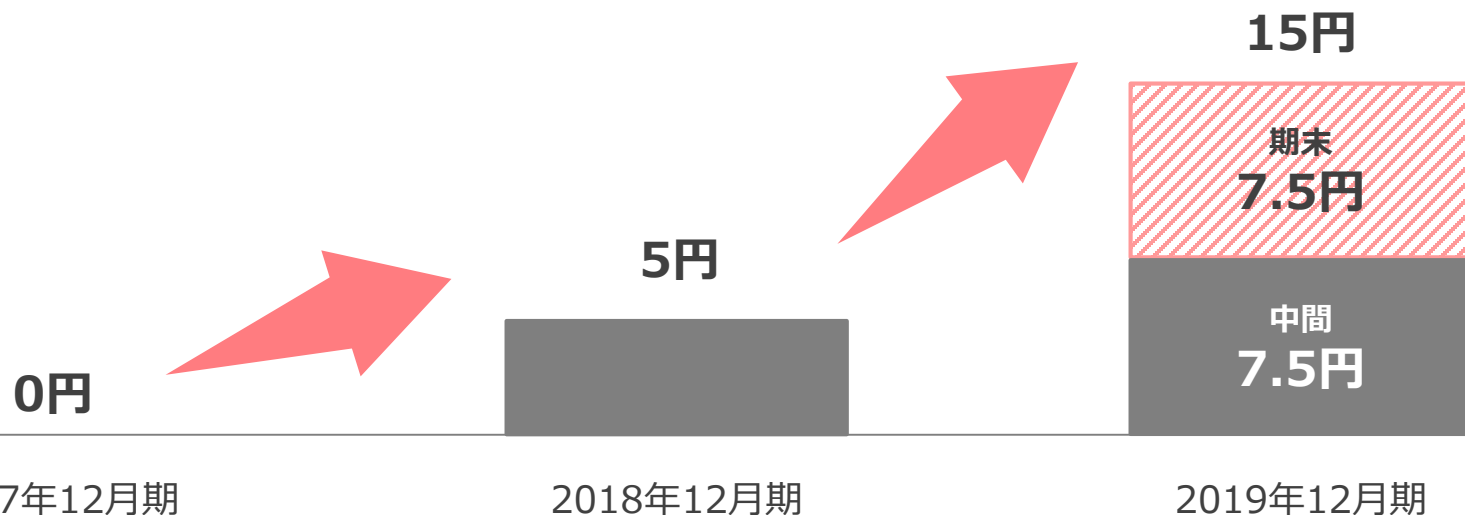
向本 正志

(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

株主還元方針

通期で過去最高額となる1株当たり計**15円**の配当を実施予定



	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	—		
2019年12月期(予想)				7.50	15.00

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
 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



運営会社：株式会社ウィルズ

優待商品（商品一例）

 <p>新潟県産新之助 5kg×2袋</p> <p>10,000pt 詳細を見る</p>	 <p>海鮮しゃぶしゃぶセット 5〜6人前相当</p> <p>30,000pt 詳細を見る</p>	 <p>神戸牛 肩ロースモモバラ焼肉用 計1400g</p> <p>30,000pt 詳細を見る</p>
 <p>海鮮ろばた焼きセット</p> <p>30,000pt 詳細を見る</p>	 <p><シャーク>Shark EVOLFLEX 充電式コードレスクリーナー S10</p> <p>40,000pt 詳細を見る</p>	 <p><群馬・薬師温泉>かやぶきの郷 薬師温泉旅館（ペア1泊2食付）</p> <p>64,000pt 詳細を見る</p>

※株主優待「プレミアム優待倶楽部」は、2020年3月にサイトオープンおよびご案内予定です。2019年12月末時点の株主様が対象となります。

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、そして世界を元気に！』



お問い合わせ インパクトホールディングス株式会社

TEL : 03-5464-8321 FAX : 03-5464-8322 e-mail : ir@impact-h.co.jp

コーポレートサイト : <https://impact-h.co.jp/> サービスサイト : <https://impact-h.jp/>