

2020年12月期 第3四半期決算説明資料

3Q時点で既に昨期通期営業利益514百万円超え
双日(株)と資本業務提携したことで、国内外事業シナジーにより成長率が加速へ

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11月13日

3Q時点で既に昨期通期営業利益514百万円超え

※ 詳細はP4～13、P17～24を参照

- ▶ 既存顧客に対して販促ツール製作、物流、ラウンダーサービス等のグループソリューションのクロスセルを推進
- ▶ 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」は更に拡大中

インパクトHDの純粋持株会社化が完了

※ 詳細はP20を参照

- ▶ 当社のM&A等の戦略的意思決定を更に迅速化
- ▶ ホールディングスには、インド・コンビニ事業とシナジー営業推進機能のみを配置

双日(株)と資本業務提携契約を締結し、第三者割当増資で約5億円を資金調達

※ 詳細はP14～16を参照

- ▶ M&A費用として約5億円調達
- ▶ デジタルサイネージ事業を中心とした国内店頭販促領域での販路開拓や事業拡大を推進
- ▶ インド・コンビニ事業における課題解決についてもサポート体制を敷いていただく

1

2020年12月期 第3四半期決算概要

2

双日(株)との資本業務提携契約の締結及び第三者割当増資の実施

3

セグメント別トピックス

4

インド・コンビニ事業 直近の動向と計画

5

株主還元方針

6

会社概要

1 2020年12月期 第3四半期決算概要



コロナ禍で大きく下振れした事業がありつつも、需要の高い事業に経営資源（人・モノ・資金）を集中させたことで、売上高・営業利益とも過去最高を大幅に更新

3Qまでの良い流れを以って、当社グループにとって最重要四半期である4Qに臨む

【累計進捗】

単位：百万円 (構成比)	2019年12月期 3Q累計実績	2020年12月期 3Q累計実績	前年同期比
売上高	5,455	7,586	139.0%
営業利益	260 (4.7%)	537 (7.0%)	206.8%
経常利益	-550 (- %)	368 (4.8%)	—
税前利益	-1,657 (- %)	419 (5.5%)	—

【3Qのみ】

単位：百万円 (構成比)	2019年12月期 3Q	2020年12月期 3Q	前年同期比
売上高	2,027	2,989	147.4%
営業利益	154 (7.6%)	222 (7.4%)	144.0%
経常利益	149 (- %)	225 (7.5%)	151.2%
税前利益	149 (- %)	230 (7.7%)	154.4%

2020年12月期の通期業績予想については、年初時点ではインド・コンビニ事業を開始して2年目で成長の予見が困難であったことと、新型コロナウイルス感染拡大による当社グループにおける国内外事業への影響を合理的に見積もることが困難であったこともあり非開示

3Qに差し掛かり、新型コロナウイルス感染拡大の懸念は継続するものの、事業への影響についてある程度合理的に見積もることが可能となったため、売上高及び営業利益の業績予想を開示

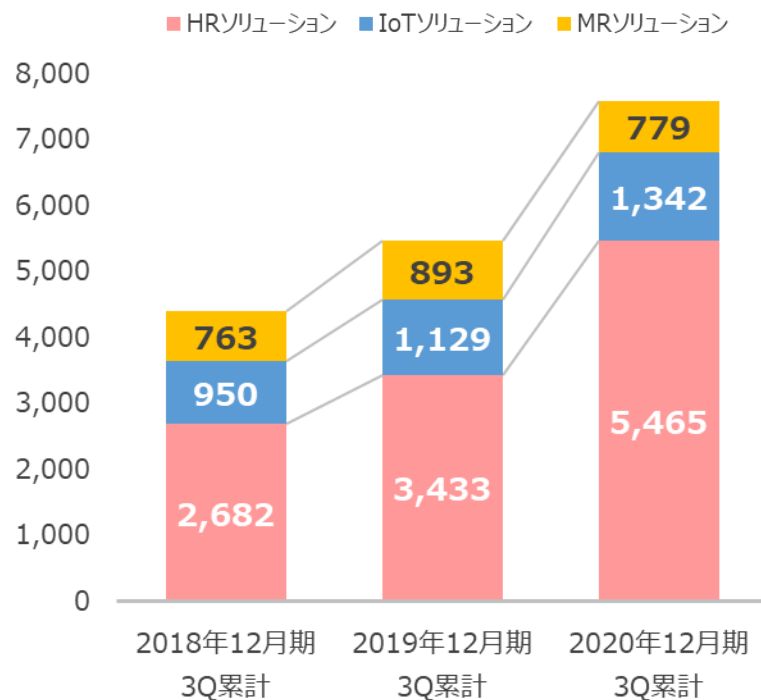
但し、経常利益及び当期純利益については、現段階では合理的に見積もることが困難なことから未定

単位：百万円 (構成比)	2019年12月期 通期累計実績	2020年12月期 通期業績予想	前年同期比
売上高	7,909	10,000	126.4%
営業利益	514 (6.5%)	1,000 (10.0%)	194.3%

MRソリューション事業は減収減益となったものの、HRソリューション事業、IoTソリューション事業の増収増益が大きく寄与し、グループ全体として大幅な増収増益となった

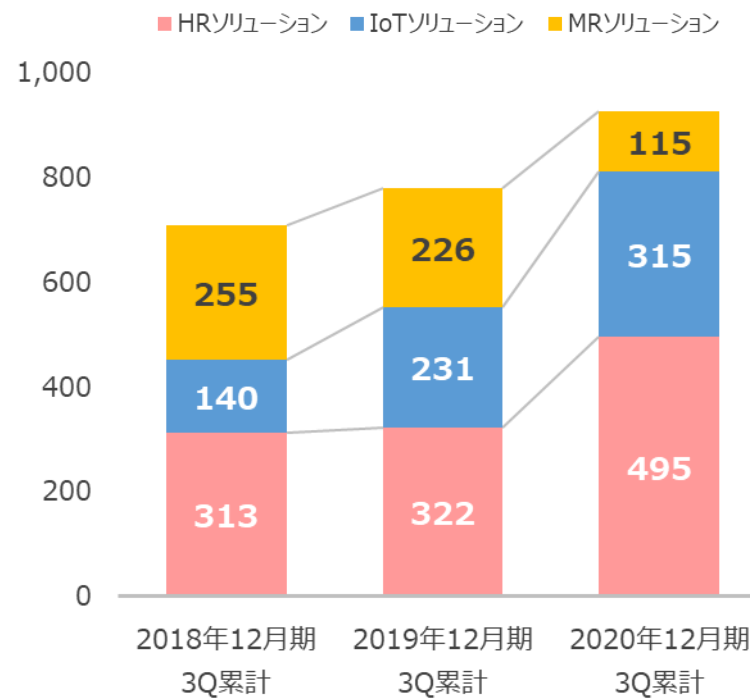
【売上高】

単位：百万円



【営業利益】

単位：百万円

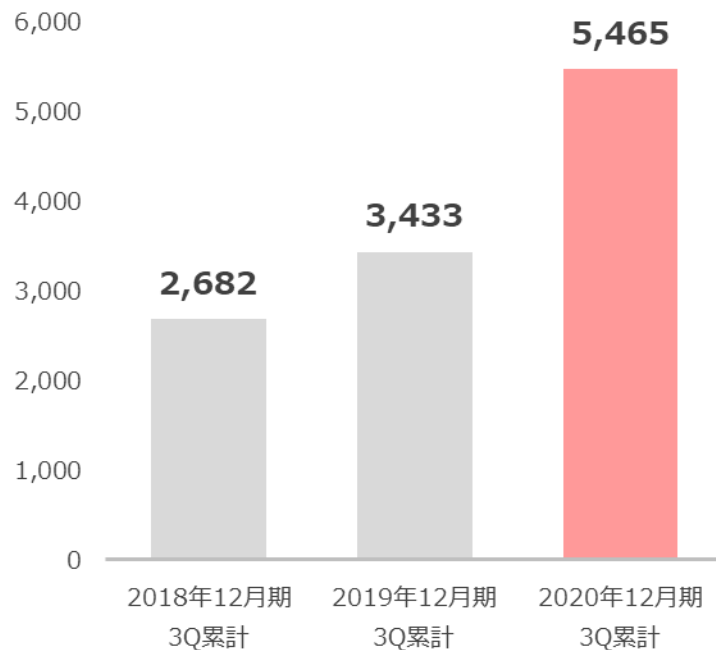


※ 営業利益については、各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。

新型コロナウイルスの影響により、試食・試飲販売員派遣（マネキン）事業が落ち込んだものの、既存顧客に対して販促ツール製作、物流、ラウンダーサービス等のグループソリューションのクロスセル推進により、HRソリューション事業全体では増収増益で着地

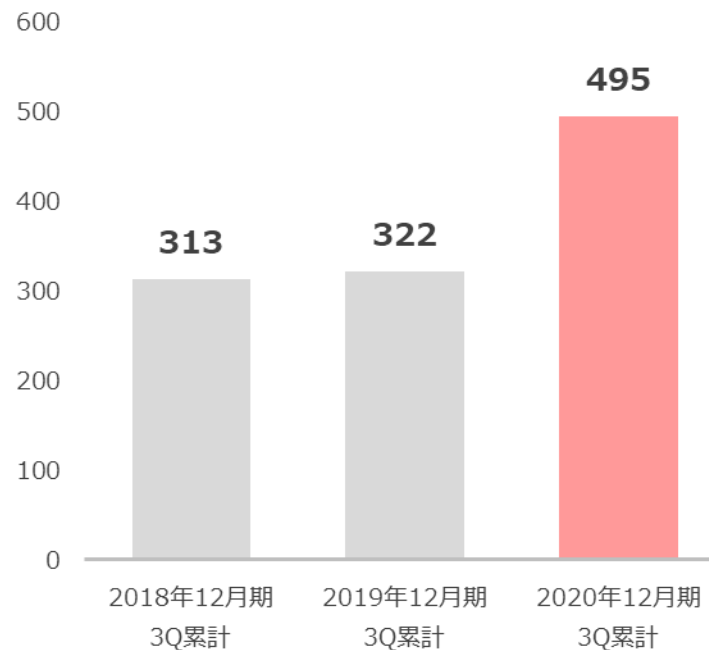
【売上高】 前年同期比159.1%

単位：百万円



【営業利益】 前年同期比153.5%

単位：百万円

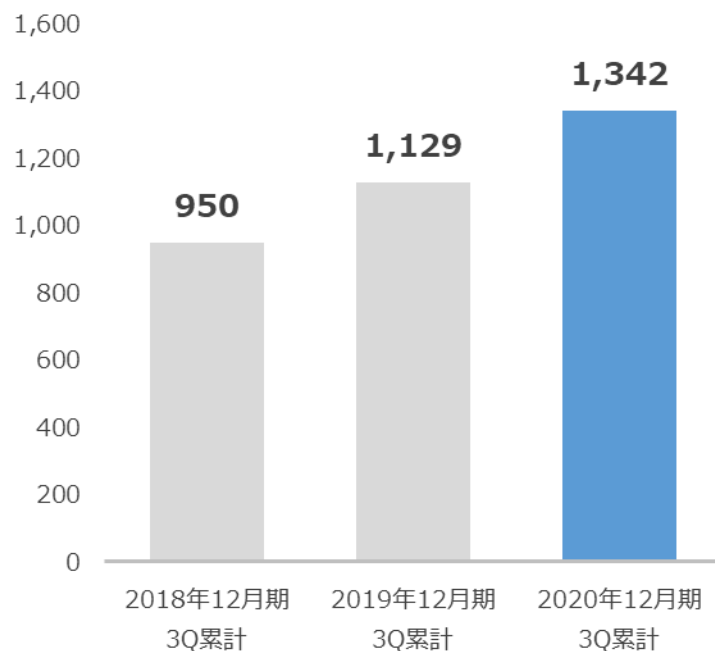


※ 営業利益については、各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。

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大口受注により、過去最高益を大幅に更新
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、右肩上がり成長中

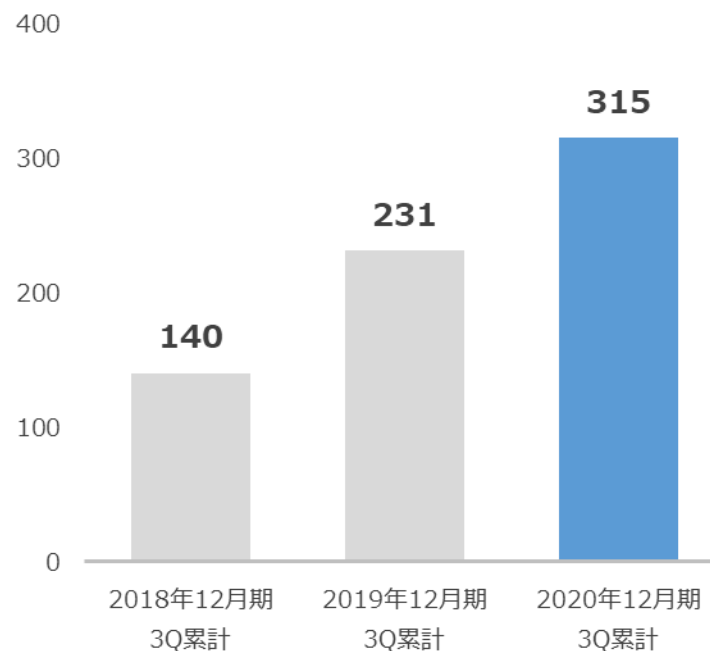
【売上高】 前年同期比118.8%

単位：百万円



【営業利益】 前年同期比136.2%

単位：百万円

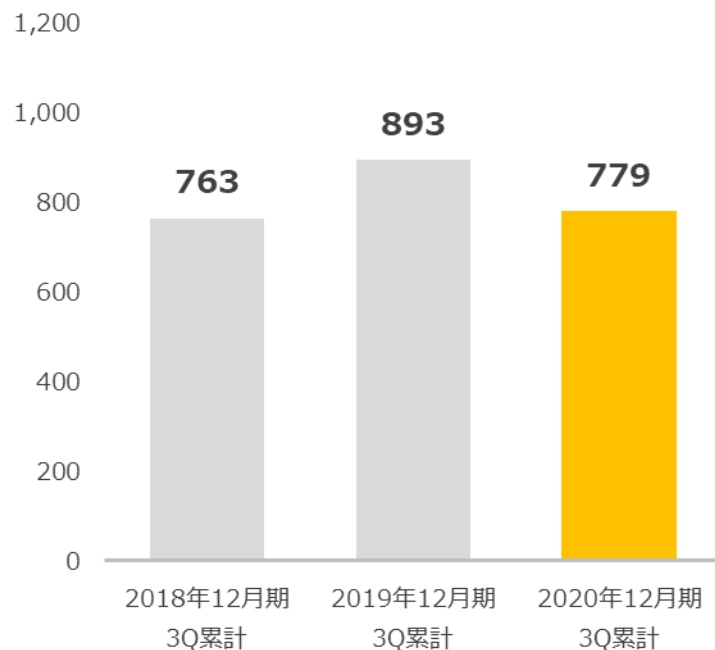


※ 営業利益については、各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。

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、主に外食産業停滞や小売業の営業時間短縮等の影響を受け、リアル店舗を調査対象とする覆面調査大型スポット案件の実施時期が4Q以降への延期となり、MRソリューション事業全体では減収減益で着地

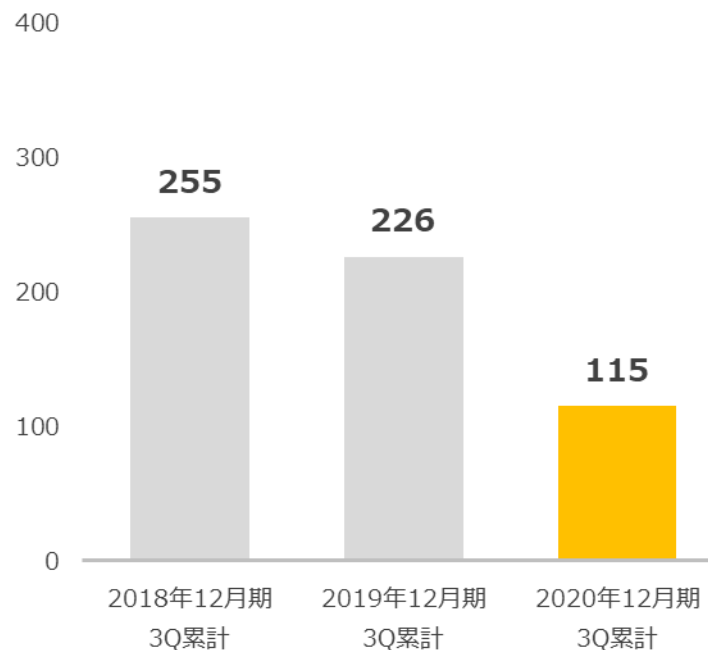
【売上高】 前年同期比87.2%

単位：百万円



【営業利益】 前年同期比51.1%

単位：百万円

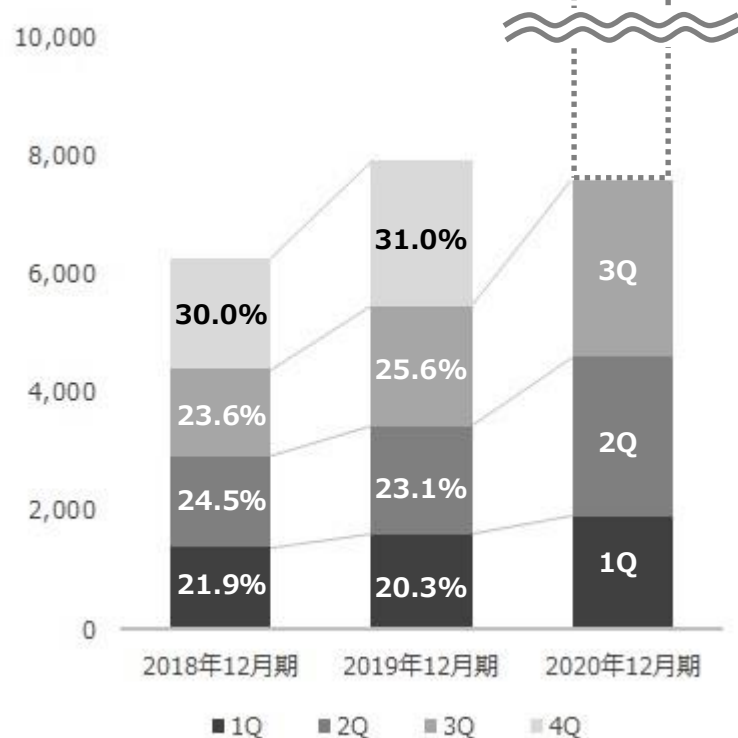


※ 営業利益については、各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。

コロナ禍においても売上高、営業利益ともに順調に推移し、3Q時点で既に昨期通期営業利益514百万円超え
4Qも年末商戦に向けて、グループ内経営資源の最適化に努め、需要旺盛なサービスに資源を集中していく

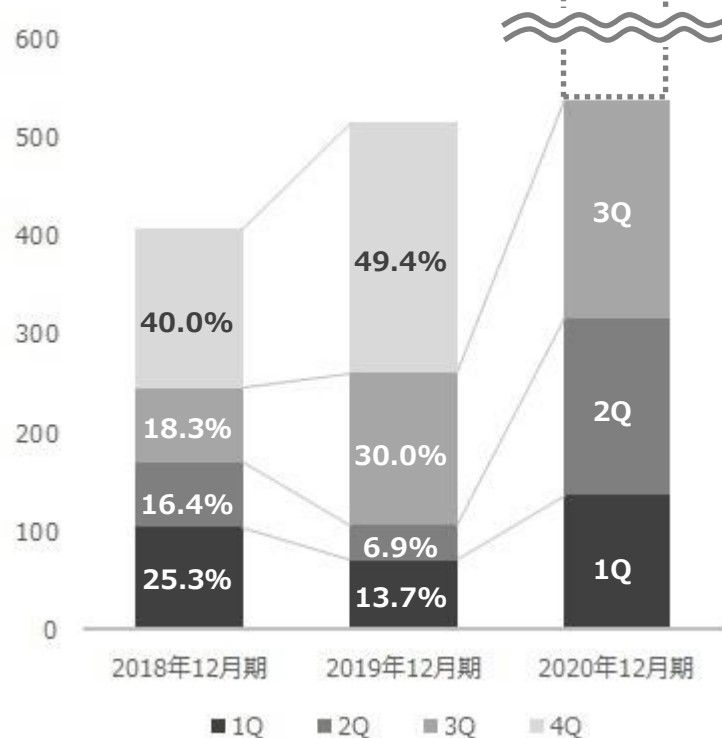
【売上高】

単位：百万円



【営業利益】

単位：百万円



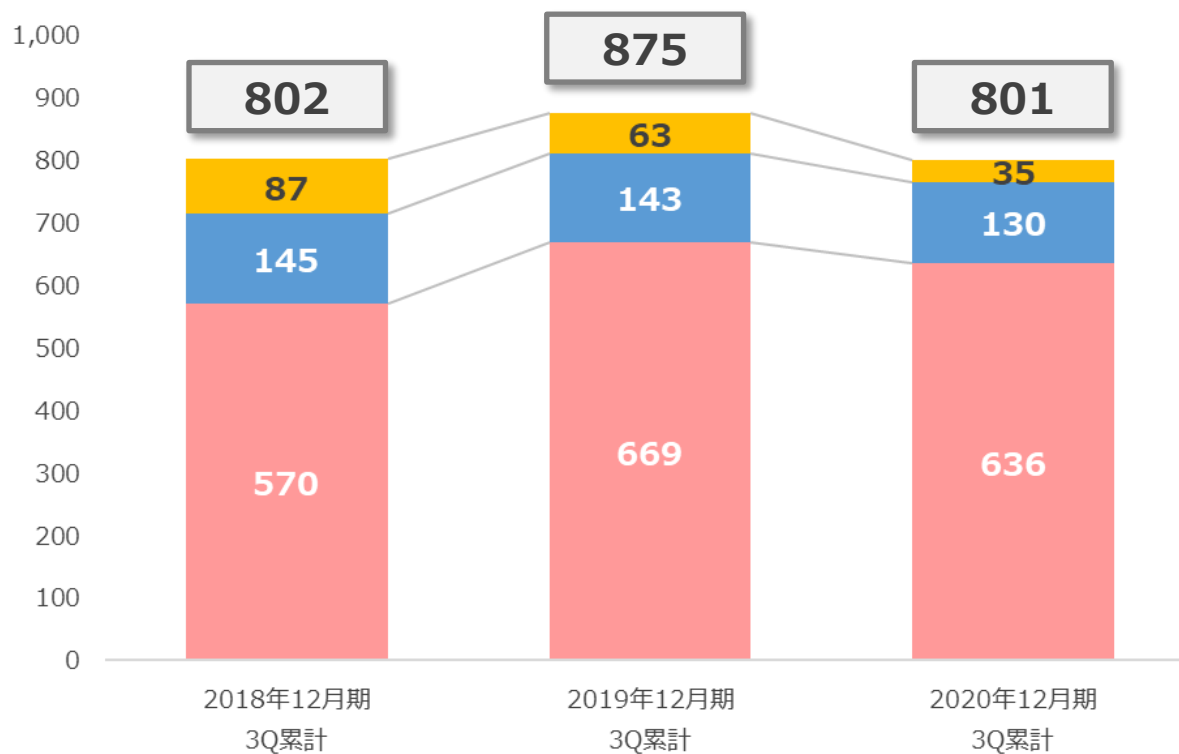
連結貸借対照表（前期比）

純資産は1,597百万円から2,278百万円に増加
自己資本比率が30%を超え、経営安定性が向上

	2019年12月期 期末		2020年12月期 3Q末		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
流動資産	3,778	68.5%	5,364	72.2%	1,586
固定資産	1,738	31.5%	2,060	27.7%	322
資産合計	5,516	100.0%	7,425	100.0%	1,909
流動負債	1,877	34.0%	2,327	31.3%	450
固定負債	2,041	37.0%	2,819	38.0%	778
負債合計	3,918	71.0%	5,146	69.3%	1,228
資本金	1,056	19.1%	1,325	17.8%	269
純資産合計	1,597	29.0%	2,278	30.7%	681
負債・純資産合計	5,516	100.0%	7,425	100.0%	1,909

いよいよ通期で前年超えか、4Qは例年以上に大型スポット案件が活況

単位：千件



全体

前年同期比

91.5%

MR ソリューション

前年同期比

55.7%

IoT ソリューション

前年同期比

90.7%

HR ソリューション

前年同期比

95.1%

2

双日(株)と資本業務提携契約の締結 第三者割当増資の実施

AIU 1,822 (-35)	HJI 20,369 (+580)	WWE 890 (-20)	PLO 6,350 (-200)	EER 10,985 (+580)	QRT 665 (-15)	SFY 6,800 (-115)
MBC 3,605 (+210)	LJH 9,542 (-128)	MJB 2,609 (+35)	PON 7,654 (+169)	NFR 6,522 (+122)	UGH 1,632 (-54)	OMJ 3,652 (+182)
YBV 3,204 (-33)	QMN 5,211 (+156)	MMJ 7,100 (-60)	IIT 7,150 (-150)	KLM 782 (+74)	CCX 1,901 (+101)	EMH 3,280 (-120)
MRR 3,320 (-120)	WFF 712 (+12)	HJM 134 (+5)	QLC 2,022 (-18)	LSD 631 (+40)	SDH 6,287 (-57)	GHS 12,630 (+330)

双日(株)と資本業務提携契約を締結 第三者割当増資を行い、M&Aに伴う株式取得費用として約5億円を資金調達

(1) 払込期日	2020年11月12日
(2) 発行新株式数	普通株式 156,000株
(3) 発行価額	1株あたり 3,212円
(4) 調達資金の額	492,642,000円 (差引手取概算額)
(5) 募集又は割当方法	第三者割当の方法によります。
(6) 割当予定先	双日(株)
(7) その他	本第三者割当に係る払込みは、金融商品取引法に基づく届出の効力発生を条件とします。

インパクトホールディングス株式会社



流通・サービス店舗に特化したアウトソーシング事業を展開

国内店頭販促支援での
事業連携



総合商社として
ASEAN全域での
リテール事業を展開

インド/ベトナムでの
事業連携

ASEAN
店頭販促支援での
事業連携

双日株式会社

国内及び海外で強固な経営基盤を構築していきます

3 セグメント別トピックス

HR ソリューション事業

(株)伸和企画は新型コロナウイルスの影響下でも業績好調

インパクトフィールド(株)を新規設立、需要増に応える体制を構築

IoT ソリューション事業

iTV Private Show 2020 in Shibuya 開催

【店頭ツールのDX化】デジタルサイネージ需要急増

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

覆面調査の用途開発を推進

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**

祖業であるセールス&プロモーション事業をインパクトフィールド(株)へ承継し、10月より本格始動
インパクトHDの純粋持株会社化が完了

ラウンダーサービス



全国のラウンド業務を一括対応
多くの業種・業態を網羅



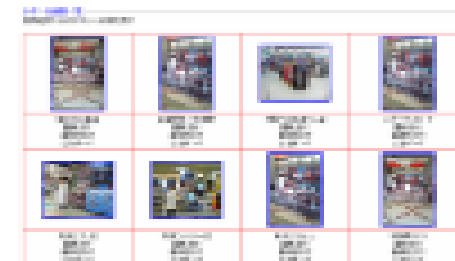
- ▶ 売場構築、売場メンテナンス
- ▶ CM連動一斉売場立上げ
- ▶ POP・販促物設置
- ▶ 陳列、品出し、改装、新店応援
- ▶ 発注促進、売場展開位置交渉

販売員・店舗運営代行サービス



- ▶ 販売員派遣
- ▶ 店舗運営、ポップアップショップ運営代行
- ▶ 展示会、イベント運営代行
- ▶ スタッフ採用、教育研修

ASPサービス

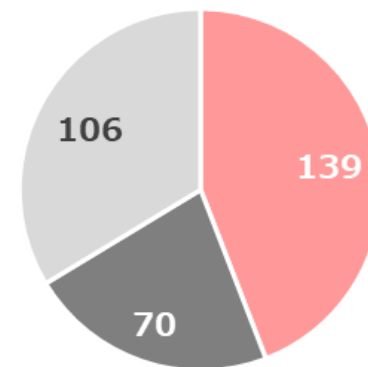


- ▶ レポート作成、検索機能
- ▶ 画像一覧
- ▶ 集計・分析機能
- ▶ スケジュール管理機能
- ▶ コミュニケーション機能

渋谷本社オフィスにて「iTV Private Show 2020 in Shibuya」を開催 消費財メーカーを中心に60日間で過去最高となるのべ315社来場



2020年 来場社業種内訳

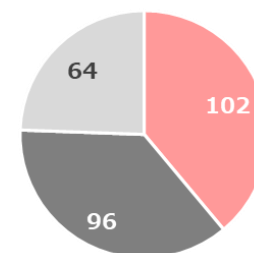


■ メーカー ■ 流通小売・その他 ■ 代理店

展示カテゴリの主な内容

- 【リモート化・見える化】 オンラインサイネージ、顔認識機能搭載サイネージ（PISTA）等
- 【ニューノーマル・省人化】 AI検温サイネージ、手洗いサイネージ、3密回避サイネージ等
- 【メディア化】 壁掛けシンクロ3連サイネージ、スマートシェルフ、円筒型有機ELモニター等
- 【グループソリューション】 デジタル推奨販売コンテンツ、ノベルティ、サイネージ組み込み什器等
- 【特機】 かざすサイネージ、4インチアルミケース8連サイネージ、シンクロサイネージ等

2019年 来場社業種内訳



■ メーカー ■ 流通小売・その他 ■ 代理店

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」、「AI検温サイネージ」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ー動画を配信
- ▶ 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



ワイヤレス
人感センサー



- ▶ 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

AI検温サイネージ

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

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**推奨販売代替え施策**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。

携帯キャリアショップや保険代理店等の内部監査代行や 情報メディアサイトに掲載する画像の撮影代行等、覆面調査の用途開発を推進

内部監査代行（コンプライアンス調査）

携帯キャリアショップ様



調査実施の
チェックポイントの
お打ち合わせ

対象店舗へ訪問し、
調査を実施

レポート、報告書の
作成・ご納品

- ▶ 改正法や携帯キャリアショップの競争激化により、正しい料金プランの説明が出来るかや違法な契約を行っていないか等をチェック
- ▶ 第三者目線でのチェックを行うことで、調査の公平性を担保
- ▶ 短期間で一斉に調査を行うことで、店舗へのフィードバック期間を短縮

画像撮影代行

不動産情報サービス会社様



対象エリアや
撮影方法・注意点の
お打ち合わせ

対象物件周辺の
画像撮影を実施

画像データを
ご納品

- ▶ 画像撮影をアウトソーシングすることで、人力的リソースの最適化や時間コストを大幅に削減
- ▶ 短期間で画像を収集することが可能
- ▶ サイトに掲載する画像を充実化したことで、営業活動にも大きく寄与

4 インド・コンビニ事業 直近の動向と計画



2020年11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

CDCSPL社 CEOの村松（当社 執行役員）他2名が現地入り

2

新業態「Shop in Shop業態」を11月中に10店舗へ拡大予定

※ 詳細はP29を参照

3

日系企業との取り組みを強化

※ 詳細はP30を参照

「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



48
店舗

コンビニ店舗（プレミアム業態、キヨスク業態、オフィス業態、Shop in Shop業態）

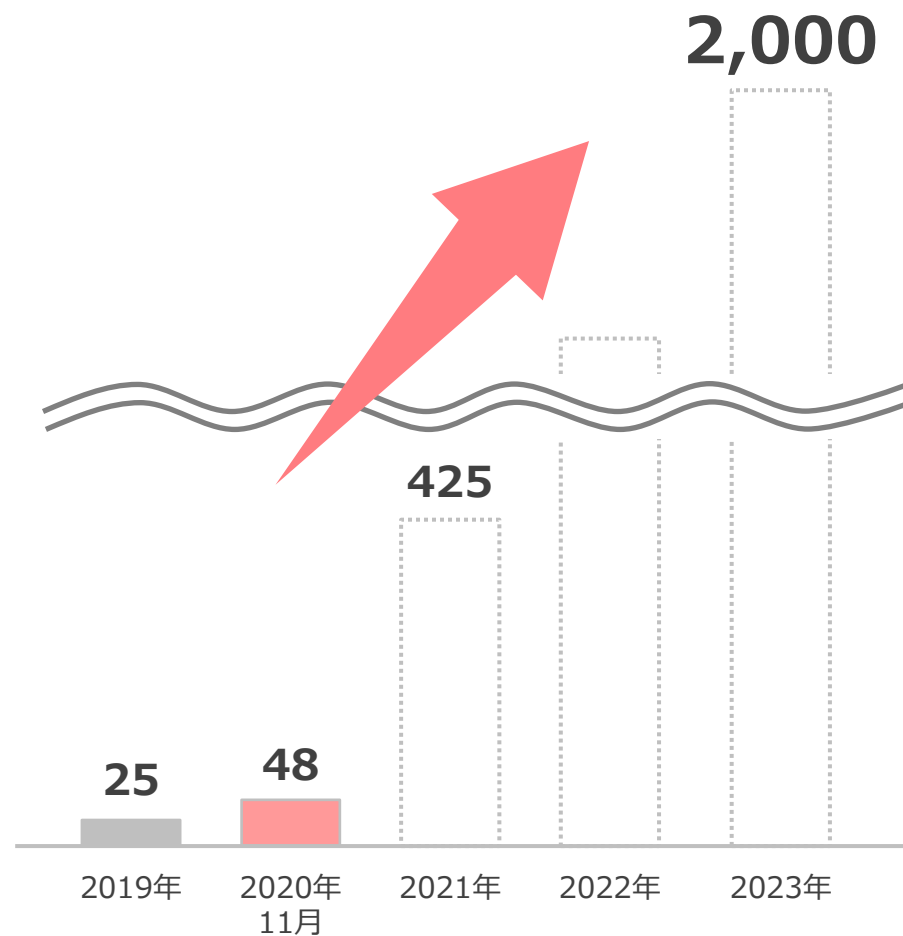
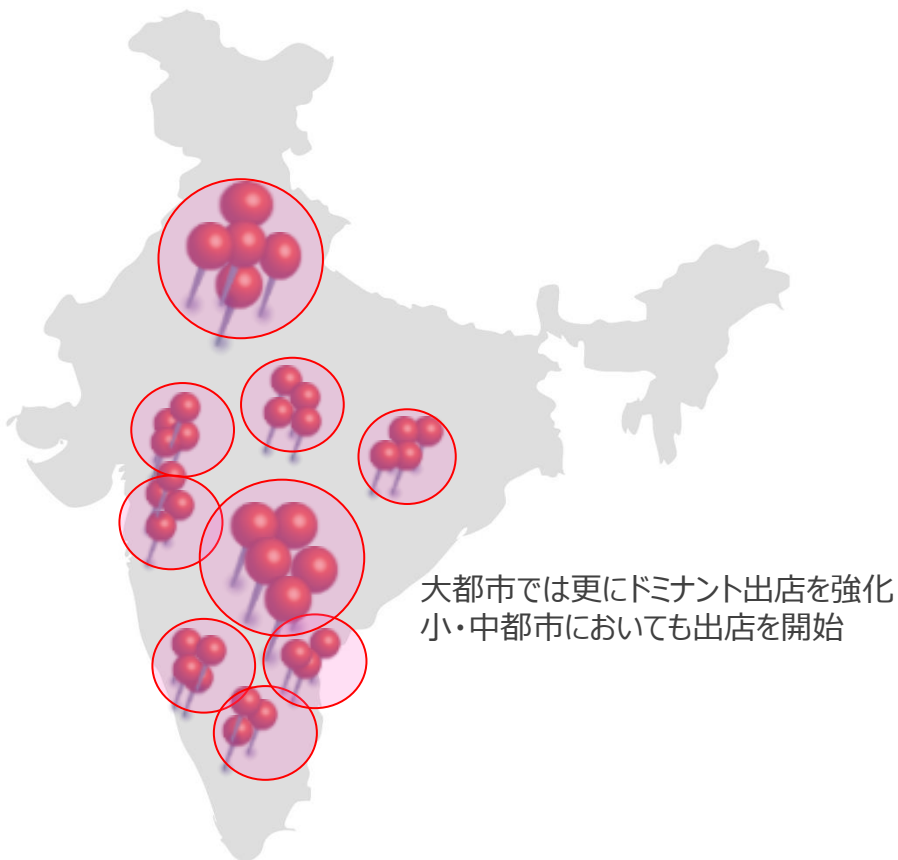


面積	70～150㎡	10～30㎡	～20㎡	～20㎡
SKU数	700～1,500	200～400	100～200	150～300
店舗概要 ※2	アッパーミドル層をターゲットとしたおしゃれな内装に加え、買いまわりの良い導線設計。カウンターフード、加工食品、インポート商品等の関連販売を誘因する施策等も実施。	カウンターフード、インポート商品等、標準店舗の販売構成の高い商品を中心に品揃え。	オフィスビル内に立地し、ターゲットはオフィス内の会社員。軽食、間食需要に対応する菓子類やドリンク類を中心とした品揃え。	カフェ店舗「Café Coffee Day」内に立地し、ターゲットはカフェ利用顧客。菓子類、飲料及び加工食品等、商品回転率が良い商品に特化した品揃え。

※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年末までに計**425**店舗、2023年末までに計**2,000**店舗出店予定



※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。

既存のカフェ店舗内でミニコンビニ業態を展開、11月中に10店舗まで拡大予定
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



ARCADE-BRIGADE MEADOWS
KANAKAPURA ROAD店



R.T. NAGAR店



SINDU CAMPUS店

11月20日（金）に3店舗同時オープン、11月25日（水）までに更に6店舗オープン予定

現地でチェーン規模拡大中の「Coffee Day essentials」のリアル店舗網を活かしながら、インド進出を検討されている日系企業の「日本」と「インド」の架け橋になるべく取り組みを強化

大塚フーズインディア様
(大塚食品(株)様)

Taste the vegilicious

Bon Curry Pan
Original



Relish the cheesy treat

Bon Curry Pan
Cheese



ボンカレーパンを取り扱い開始

マルちゃん味の素インド様
(味の素(株)様と東洋水産(株)様の合弁会社)



STRONG GARLIC味



VEGGIE MASALA味

即席麺を取り扱い開始

カイニューファクチュアリングインディア様
(貝印(株)様)



KAI Kamisori



KAI Tsumekiri

カミソリ、爪切り、包丁等を取り扱い開始

全48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47店舗（バンガロールエリア40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 ~ 23:00

【バンガロールエリア】

店舗数 : 40店舗
営業時間 : 10:00 ~ 20:00

「Coffee Day Fresh & Ground」も
全338店舗のうち300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

インドの“今”をお届けするYouTubeチャンネル「マサラ・マサTV」開設
インド現地に駐在する「マサラ・マサ」がインドのリアルをお届けします



【マサラ・マサTV チャンネルURL】

https://www.youtube.com/channel/UCZTQoJp11o07IFgneLS-msA?view_as=subscriber

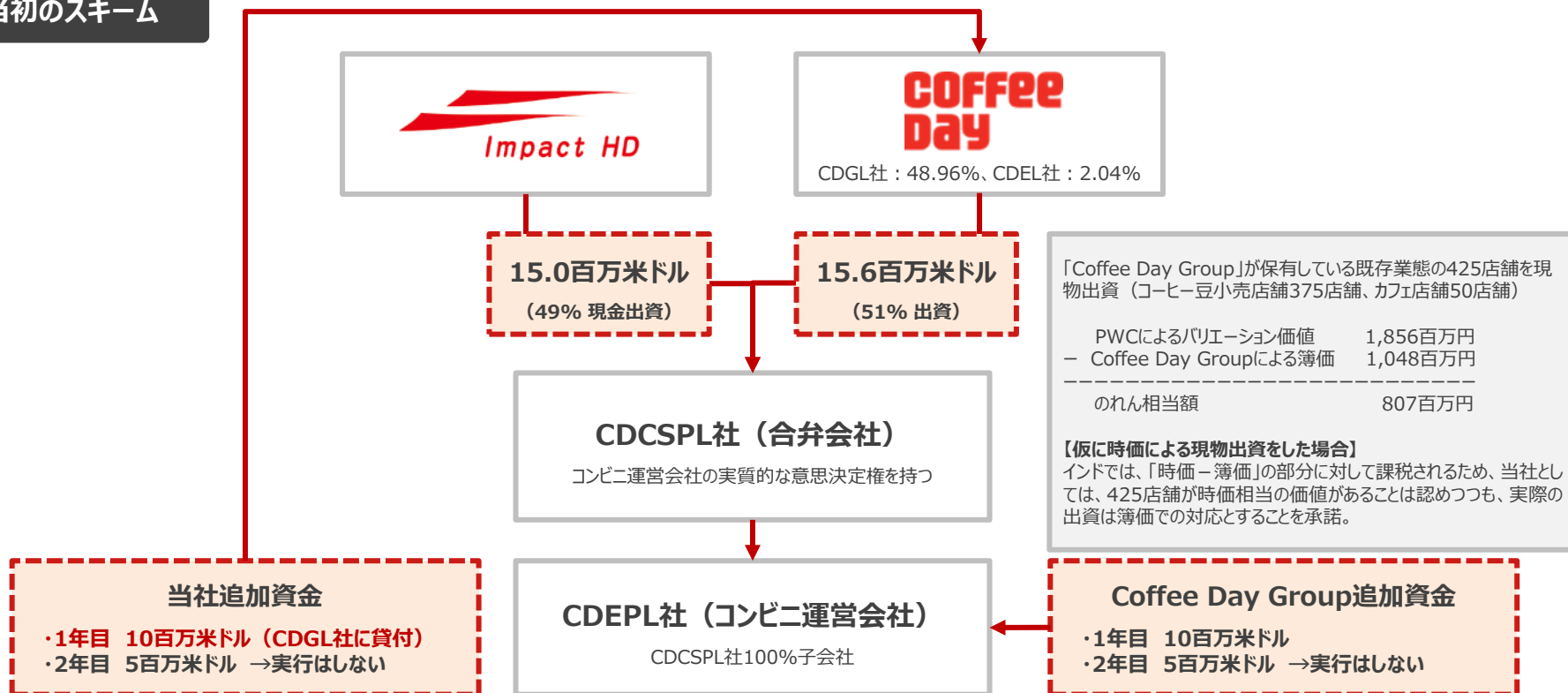


【マサラ・マサ プロフィール】

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。

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



「Coffee Day Group」が保有している既存業態の425店舗を現物出資 (コーヒー豆小売店舗375店舗、カフェ店舗50店舗)

PWCによるバリエーション価値	1,856百万円
- Coffee Day Groupによる簿価	1,048百万円
<hr/>	
のれん相当額	807百万円

【仮に時価による現物出資をした場合】
インドでは、「時価 - 簿価」の部分に対して課税されるため、当社としては、425店舗が時価相当の価値があることは認めつつも、実際の出資は簿価での対応とすることを承諾。

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。

5 株主還元方針

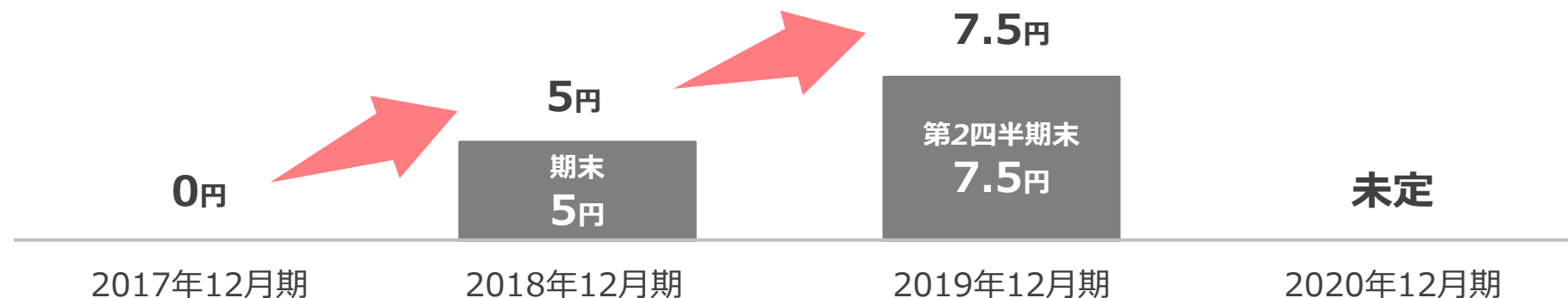


インパクトホールディングス



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)	—	0.00	—	未定	未定

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

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](#)



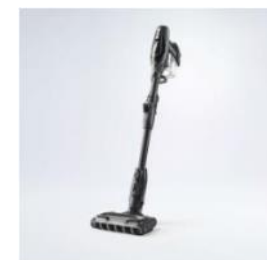
神戸牛 肩ロースモモバラ焼肉用 計1400g

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](#)

6 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9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）
双日株式会社
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 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

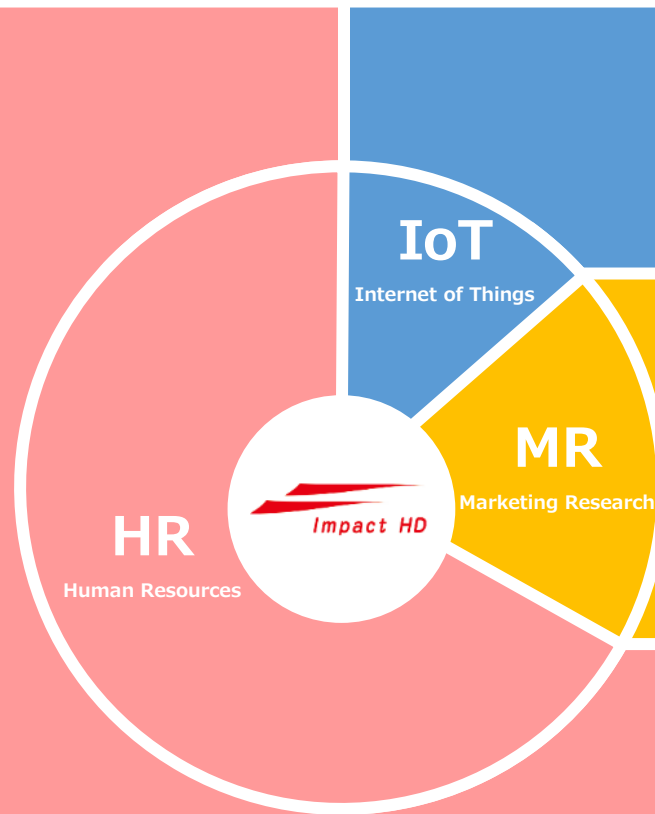
2019年4月 インパクトホールディングス株式会社へ商号変更

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)
社外取締役	松田 公太	(タリーズコーヒージャパン株式会社 創業者)
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



Impact Field

セールス&プロモーション事業



cobic

SP人材派遣・紹介事業



株式会社 サツキヤリ
SAFFORD CAREER SUPPORT

SP人材派遣・紹介事業



J-NEXT

セールスプロモーション、イベント、
人材派遣・紹介事業



JMS United
jms communications

コールセンター・BPO
構築・運営・システム事業



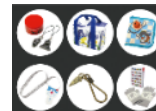
MEDIAFLAG 沖縄

BPO事業
リゾートバイトマッチング事業



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



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



impactTV

デジタルサイネージ事業



IoT

Internet of Things

RJC research **MEDIAFLAG SHANGHAI**

マーケティングリサーチ事業
アジア事業



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



※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

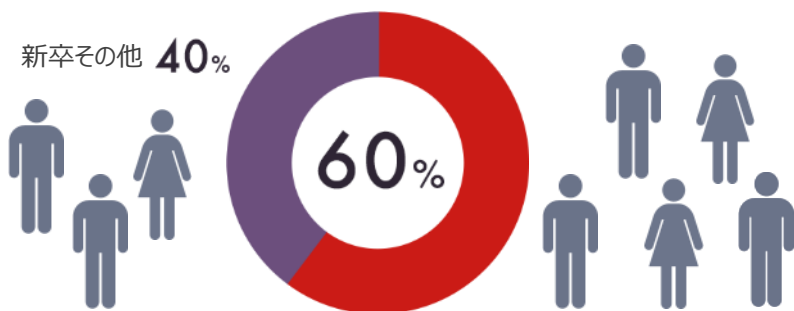
647
万DB

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



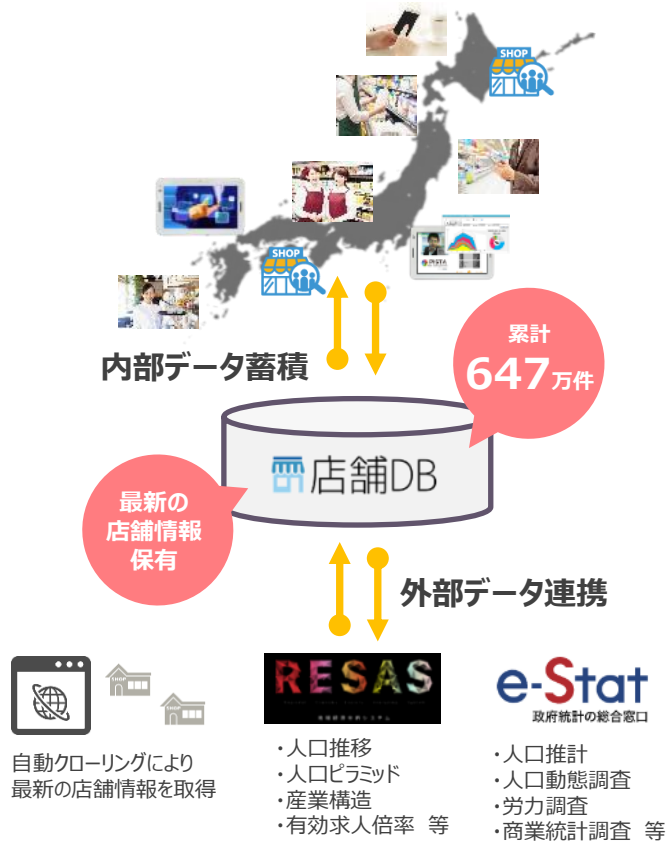
フィールド業務提供 業界一覧

- ・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

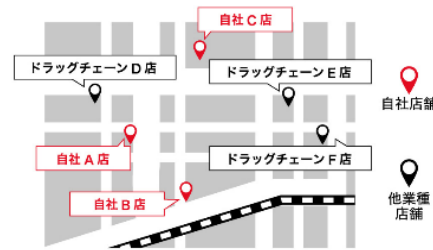
データ取得・蓄積



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	月別訪問実績数	店舗データ	人感/センサー/反応数
			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

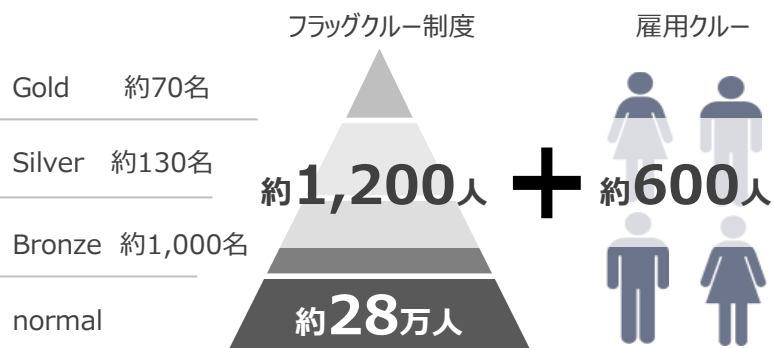
ノベルティ製作

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、戦略及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及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。