2021年2月24日

会社名　インパクトホールディングス株式会社
（コード番号：６０６７ 東証マザーズ）
住　所　東京都渋谷区渋谷二丁目12番19号
東建インターナショナルビル 6F
代表者　代 表 取 締 役 社 長　　福 井　　康 夫
問合先　担 当 者　代表取締役副社長 寒河江 清人
電話番号　０３-５４６４-８３２１

# ＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催致しましたので、お知らせいたします。

○ 開 催 状 況

開 催 日 時　　2021年2月19日　16:00 ～ 17:00
開 催 方 法　　対面による実開催
開 催 場 所　　インパクトホールディングス株式会社　本社会議室
東京都渋谷区渋谷二丁目12番19号
説明会資料　　2020年12月期 決算説明資料

【添付資料】
１．　投資説明会において使用した資料

# 2020年12月期 通期決算説明資料

**過去最高売上高達成、営業利益は前期比2.0倍**

**2021年12月期は双日㈱との事業シナジーを加速**

インパクトホールディングス株式会社
東証マザーズ：6067
2021年2月

© 2021 Impact HD Inc.

# ハイライト

**1**

## 過去最高売上高達成、営業利益は前期比2.0倍

**※ 詳細はP4～24を参照**

▶ 700万件超の店舗DBを活用した店頭販促のDX化を推進。

▶ エレベーター内、美容室座席前等で広告サイネージ事業を展開する事業者向け「カスタマイズサイネージ」は更に拡大中。

**2**

## 双日㈱との事業連携強化に向けた取り組みを開始

**※ 詳細はP25を参照**

▶ 2021年1月から双日㈱より出向者1名を受け入れ、執行役員に選任し、新たにグループ戦略室を設置。

▶ 事業連携強化に向けて、プロジェクトごとのタスクフォースチームを立ち上げ、キックオフミーティングを開催。

**3**

## CDCSPL社に対する投資持分簿価相当額である917百万円を営業外費用に計上

**※ 詳細はP26～30を参照**

© 2021 Impact HD Inc.

# 目次


1 2020年12月期 通期決算概要

2 2021年12月期 通期業績予想 及び 中期経営計画達成に向けて

3 事業トピックス

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


© 2021 Impact HD Inc.

# 1 2020年12月期 通期決算概要




Impact HD

© 2021 Impact HD Inc.

# 決算概要

**創業来初となる売上高100億円、営業利益10億円を突破し、2019年12月期 通期実績に加え、2020年12月期 通期業績予想に対しても上回った**

**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）を集中させたことと、2020年4月より業績取込を開始したジェイエムエス・ユナイテッドのPMIが当初の計画より順調に進んだことも寄与し、売上高・営業利益とも過去最高を大幅に更新**

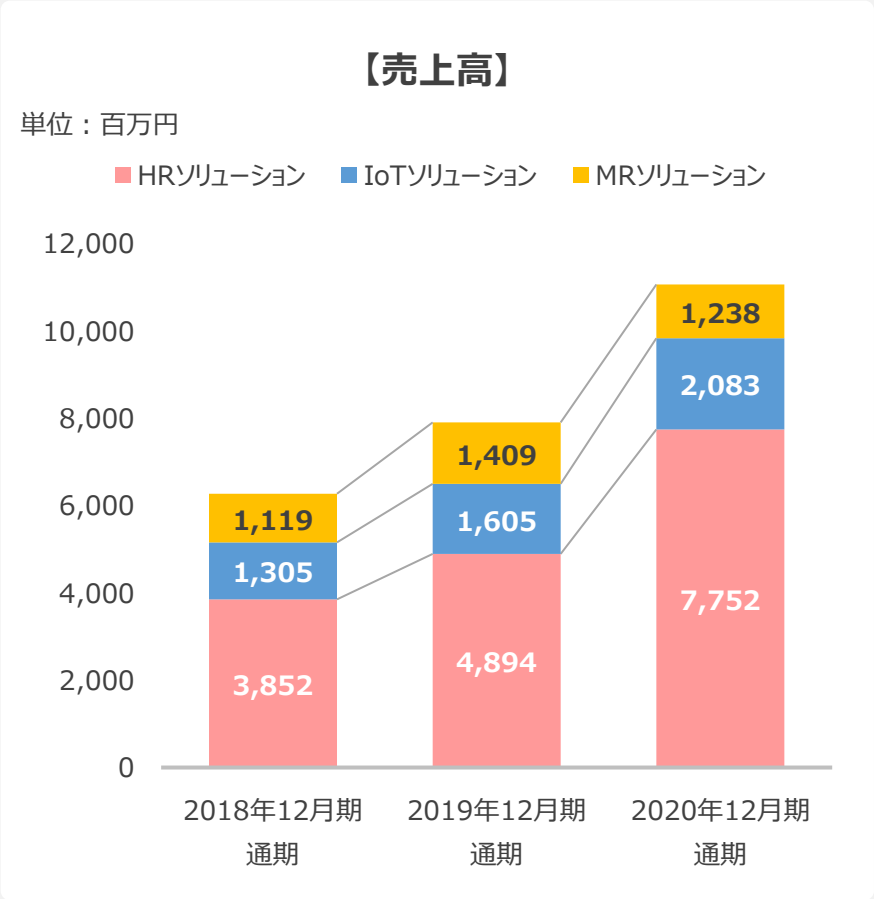
| 単位：百万円<br>（構成比） | 2019年12月期<br>通期実績 | 2020年12月期<br>通期実績 | 前期比 | 2020年12月期<br>通期業績予想 | 業績予想比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 7,909 | 11,074 | +40.0% | 10,000 | +10.7% |
| 営業利益 | 514<br>(6.5%) | 1,029<br>(9.3%) | +100.2% | 1,000<br>(10.0%) | +3.0% |
| 経常利益 | △306<br>( - %) | 28<br>(0.3%) | – | – | – |
| 税前利益 | △1,396<br>( - %) | 38<br>(0.3%) | – | – | – |

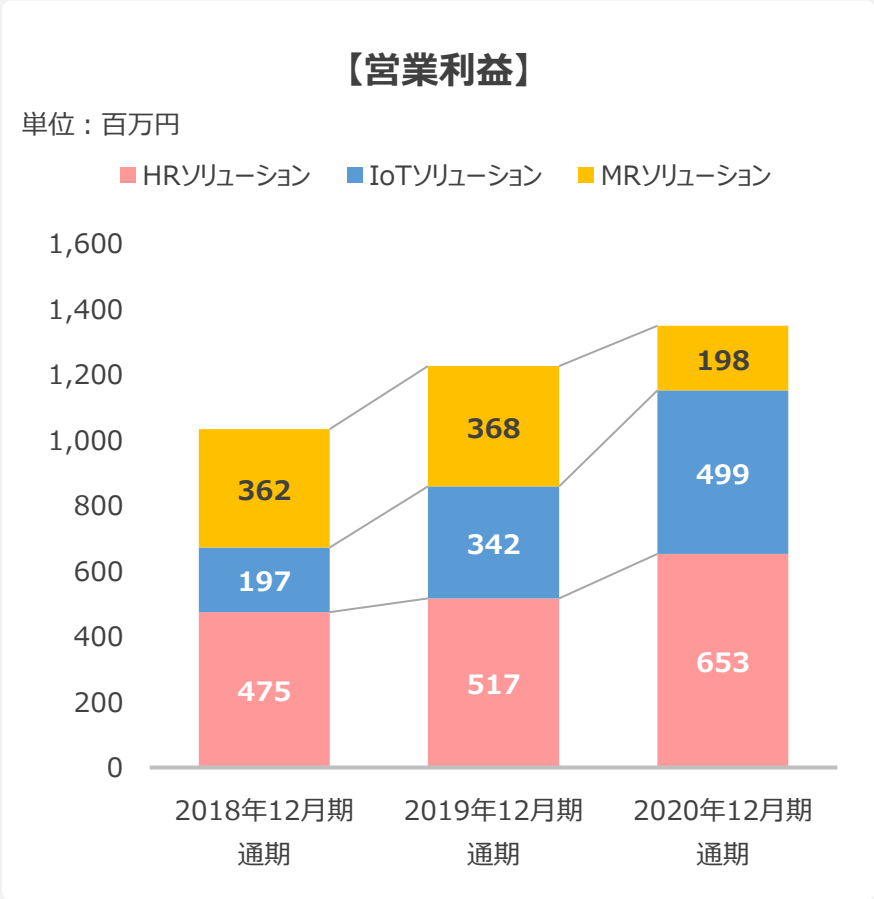
※ PMIとは、Post Merger Integrationの略語で、当初計画したM&A（合併・買収）後の統合効果を最大化するための統合プロセスを指します。
統合の対象範囲は、経営、業務、意識等統合に関わるすべてのプロセスに及びます。

© 2021 Impact HD Inc.

# セグメント別業績推移

**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**




※ 売上高については、セグメント間の内部売上高の数値は含まれておりません。
※ 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。

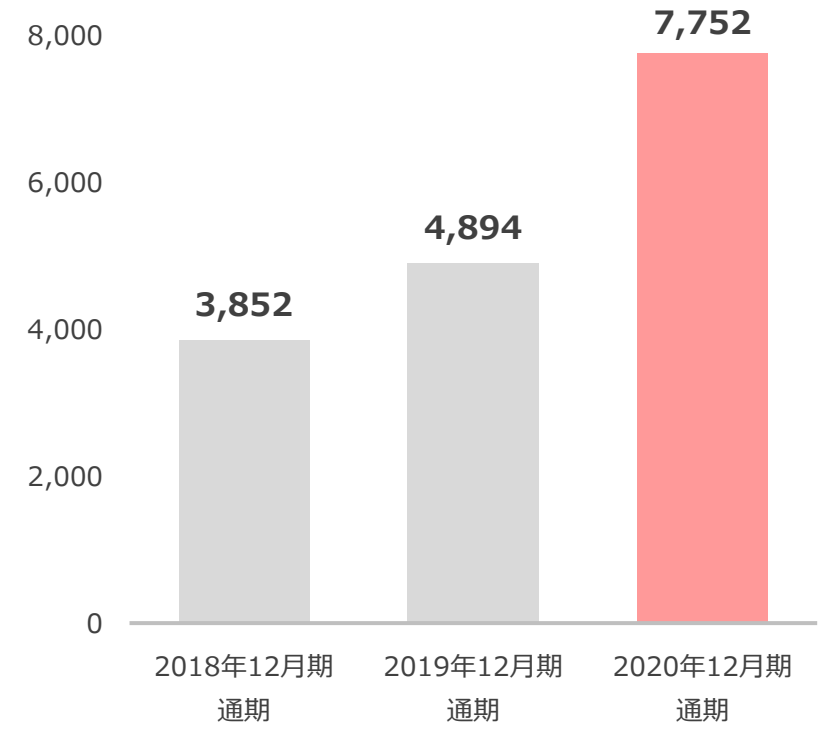
© 2021 Impact HD Inc.

# HRソリューション事業　増収増益

**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）事業は落ち込んだものの、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シナジー営業推進や、店舗DBを活用した効率的かつ効果的な販促企画提案により受注件数が増加し、HRソリューション事業全体では増収増益で着地**

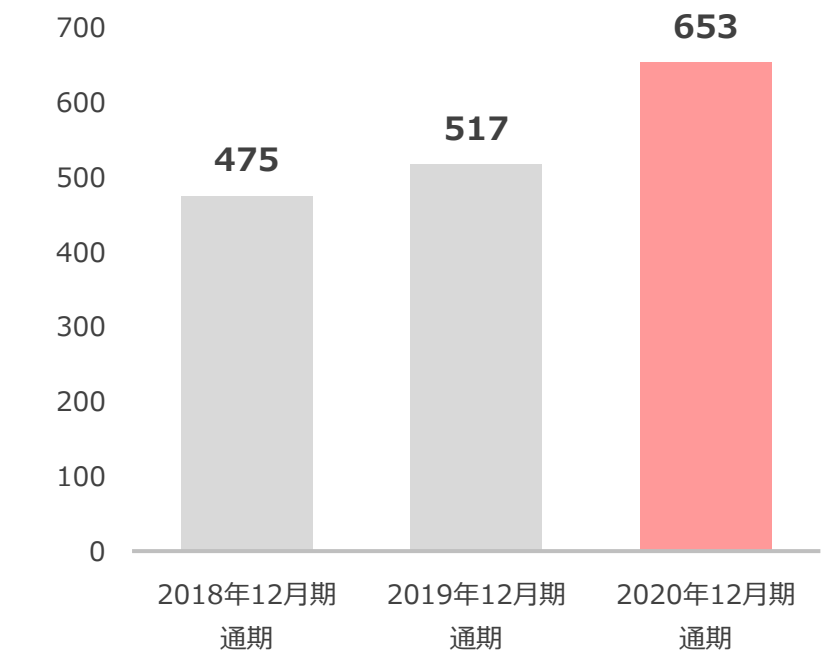
## 【売上高】前期比 58.4%増

単位：百万円




## 【営業利益】前期比 26.3%増

単位：百万円




※ 売上高については、セグメント間の内部売上高の数値は含まれておりません。
※ 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。

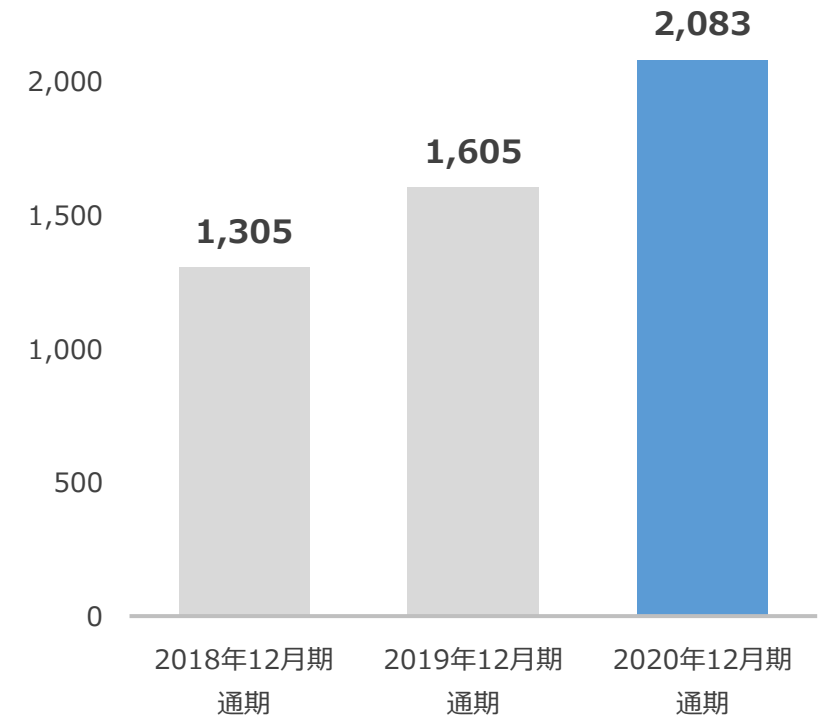
© 2021 Impact HD Inc.

# IoTソリューション事業　増収増益

**高付加価値商材であるオンラインサイネージやカスタマイズサイネージの大口受注により過去最高益を更新**
**2020年12月時点でのオンラインサイネージ稼働台数が25,000台を突破し、オンラインASPサービス利用料のストック型収益が定着し始め、今後も持続的な成長が期待できる**

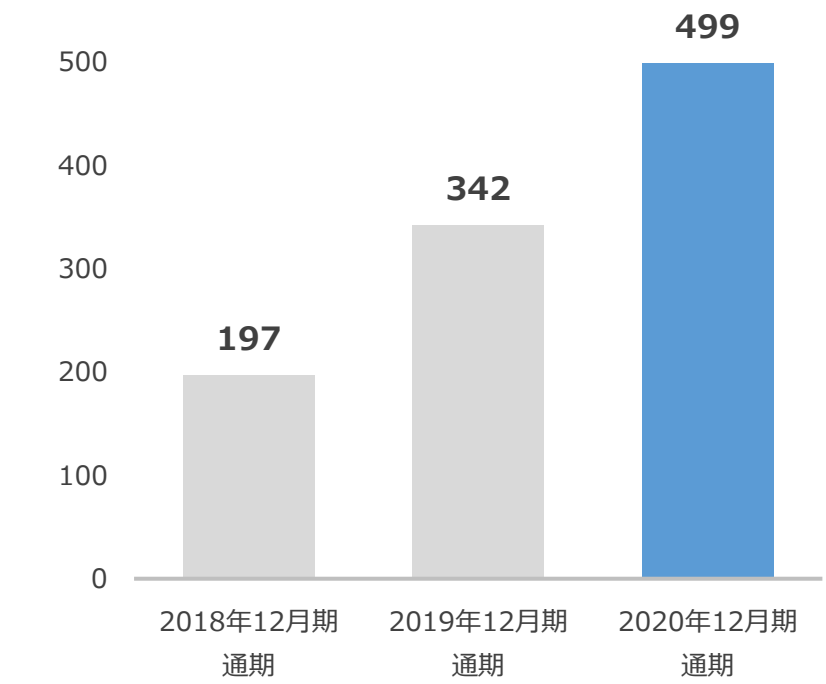
## 【売上高】前期比 29.8%増

単位：百万円




## 【営業利益】前期比 45.8%増

単位：百万円




※ 売上高については、セグメント間の内部売上高の数値は含まれておりません。
※ 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。

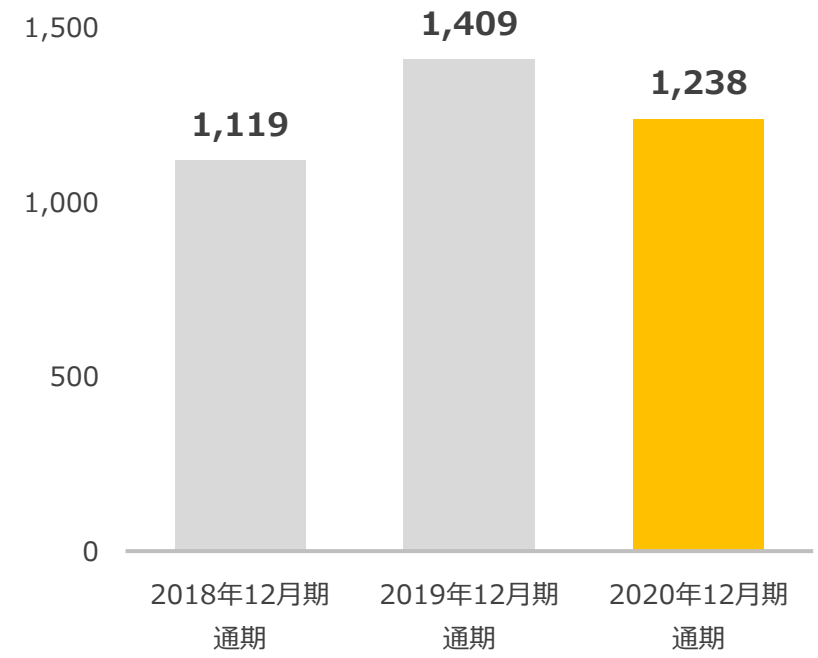
© 2021 Impact HD Inc.

# MRソリューション事業　減収減益

**リアル店舗を対象とするコンプライアンス調査や内部監査代行等、高収益大型スポット調査の受注により、徐々に回復の兆しが見え始めているものの、新型コロナウイルスの影響による外食産業の停滞や小売業の営業時間短縮等の影響による案件中止等が響き、MRソリューション事業全体では減収減益で着地**

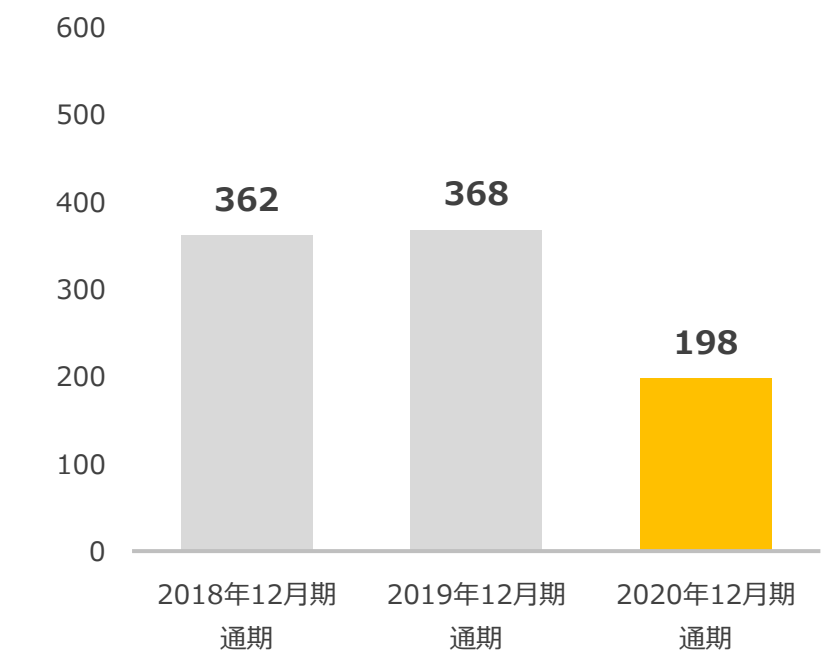
## 【売上高】前期比 12.1%減

単位：百万円




## 【営業利益】前期比 46.1%減

単位：百万円

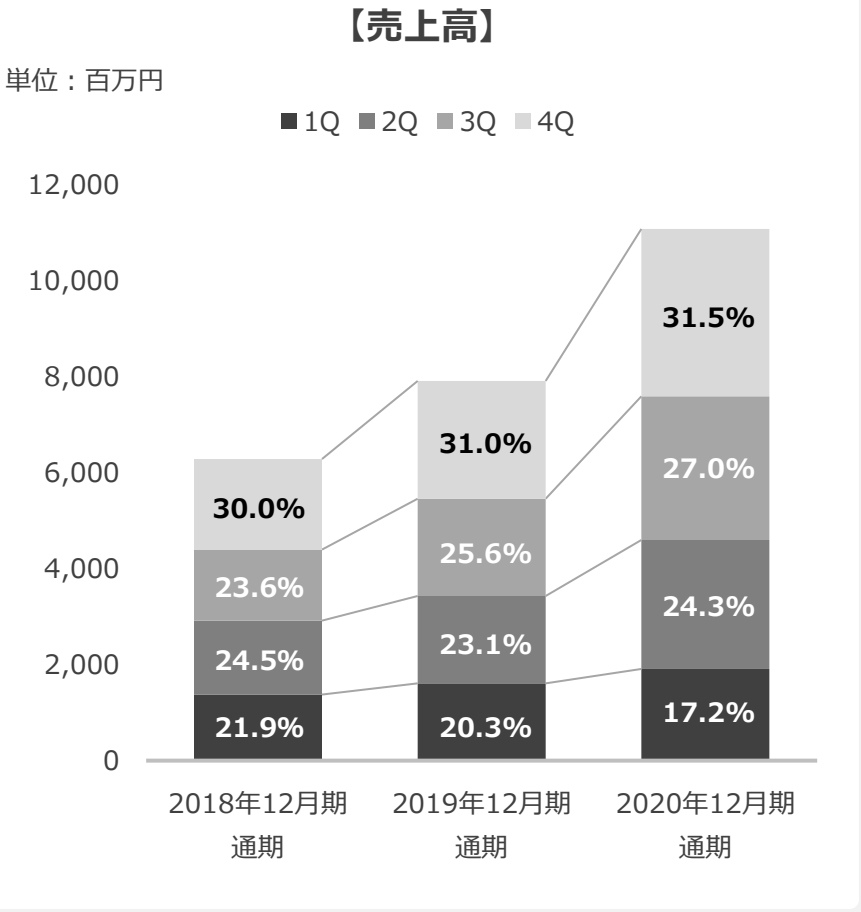


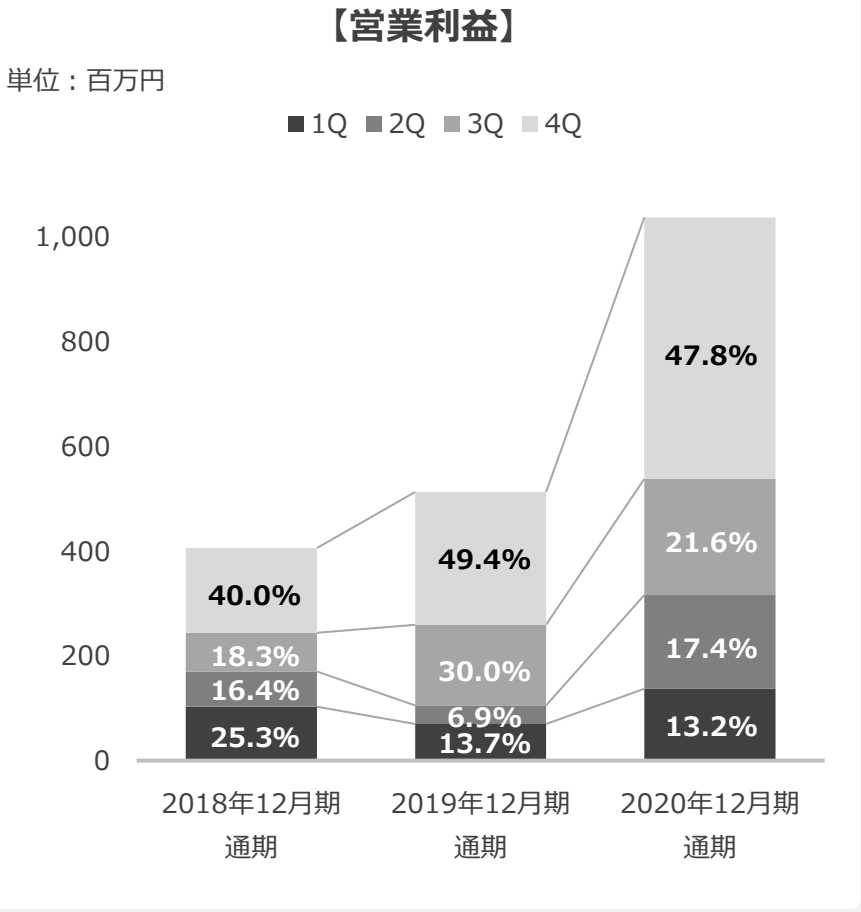

※ 売上高については、セグメント間の内部売上高の数値は含まれておりません。
※ 営業利益については、各報告セグメントに配賦していない全社費用、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費の数値は含まれておりません。

© 2021 Impact HD Inc.

# 通期実績に占める四半期の割合

**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たことにより、営業利益は4Qのみで491百万円、創業来通期初となる1,000百万円を突破**




© 2021 Impact HD Inc.

# 連結貸借対照表（前期比）

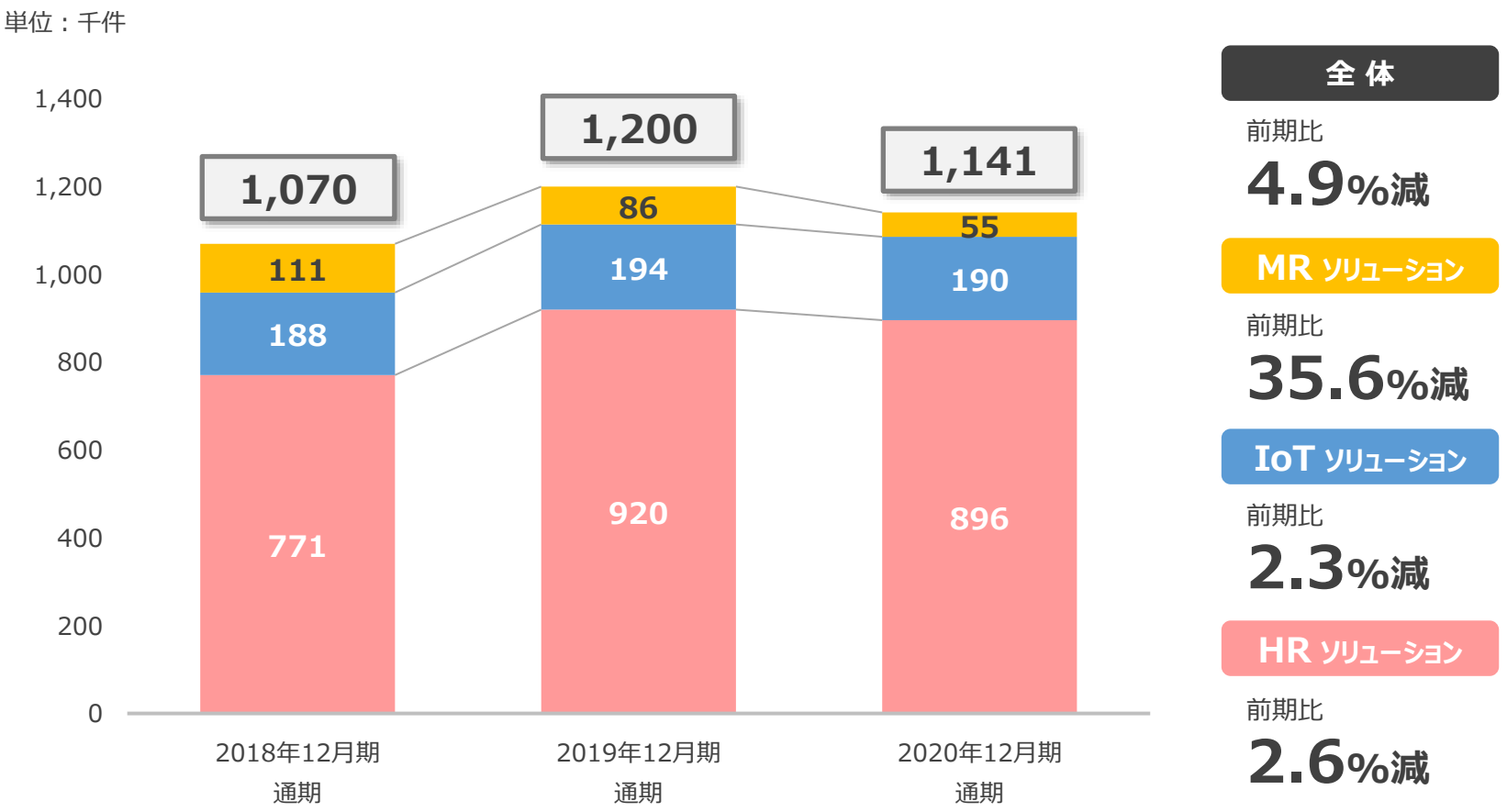
純資産は1,597百万円から2,681百万円に増加、自己資本比率が30%を超え、経営安定性が向上

| | 2019年12月期　期末 | | 2020年12月期　期末 | | 増減 |
|---|---|---|---|---|---|
| | (百万円) | 構成比 | (百万円) | 構成比 | |
| 流動資産 | 3,778 | 68.5% | 7,266 | 84.5% | 3,488 |
| 固定資産 | 1,738 | 31.5% | 1,329 | 15.5% | △ 409 |
| 資産合計 | 5,516 | 100.0% | 8,595 | 100.0% | 3,079 |
| 流動負債 | 1,877 | 34.0% | 3,084 | 35.9% | 1,207 |
| 固定負債 | 2,041 | 37.0% | 2,829 | 32.9% | 788 |
| 負債合計 | 3,918 | 71.0% | 5,913 | 68.8% | 1,995 |
| 資本金 | 1,056 | 19.1% | 1,727 | 20.1% | 671 |
| 純資産合計 | 1,597 | 29.0% | 2,681 | 31.2% | 1,084 |
| 負債･純資産合計 | 5,516 | 100.0% | 8,595 | 100.0% | 3,079 |

© 2021 Impact HD Inc.

# 累計稼働件数（セグメント別）

**4Qは年末年始商戦に向けての売場構築や売場メンテナンス、デジタルサイネージ等の店頭販促需要が拡大**
**4～5月の緊急事態宣言期間中に一時的な落ち込みはあったものの、通期では微減にとどまった**




© 2021 Impact HD Inc.

# 2 2021年12月期 通期業績予想及び中期経営計画達成に向けて




© 2021 Impact HD Inc.

# 2021年12月期　通期業績予想

**2021年12月期の通期業績予想の見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染拡大による影響が長期化しており、当社グループの業績に与える影響を見通すことが困難であるため、公表しておりません。今後合理的な予想が可能となった時点で、速やかに開示いたします。**

**下記が2021年12月期のセグメント戦略です。**

## HR ソリューション事業

- ▶ 店舗DBを基にした効率的かつ効果的な販促需要の取り込み
- ▶ 店頭販促DX（デジタル推奨販売、デジタルサイネージ一体型什器等）の拡大

## IoT ソリューション事業

- ▶ コロナ禍でオンラインサイネージ導入加速
- ▶ 非販促領域の防犯カメラ機能付きメディアサイネージ、テーブルトップオーダー端末の拡大

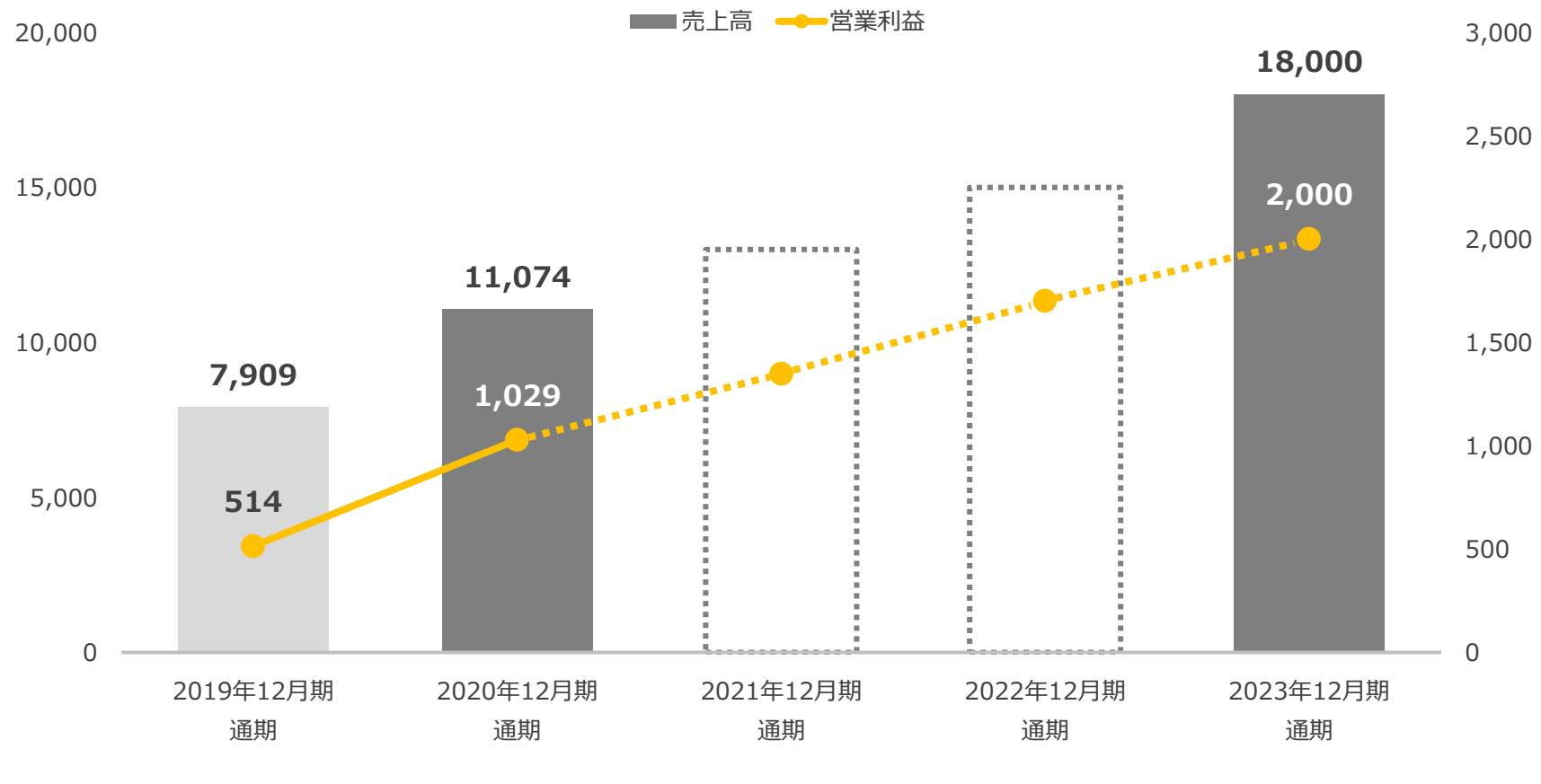
## MR ソリューション事業

- ▶ コロナ禍で飲食店向け覆面調査需要は落ち込むものの、内部監査代行需要等を代替サービスとして取り込み
- ▶ 消費財メーカー向けマーケティングリサーチ案件をグループシナジーにより獲得

© 2021 Impact HD Inc.

# 中期経営計画達成に向けて

**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ます。これを実現するため、既存事業の収益基盤拡大のみならず、M&A等による周辺事業領域への拡大についても積極的に取り組んでおります。なお、売上高、営業利益が良好に推移しているため、計画の見直しも視野に入れております。**




© 2021 Impact HD Inc.

# 3 事業トピックス



# 事業トピックス　目次


1 シナジー営業の推進

2 店舗DB

3 店頭販促のDX化

4 双日㈱との事業連携強化


© 2021 Impact HD Inc.

# ①シナジー営業の推進

**ラウンド業務と連動したデジタルサイネージ、販促ツール製作・管理・配送業務等は好調に推移**
**シナジー営業の推進で、今後も更なる事業拡大が見込める**

## 販促什器 × サイネージ × ラウンダー

### 電子機器メーカー様



- ㈱**impactTVのサイネージ**を什器に内臓
- **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

## リサーチ × 販促ツール × ラウンダー

### 日雑メーカー様




- 新商品展開に伴う**市場調査、GIを実施**
- 調査結果をもとに、**商品パッケージ、什器、POP、販売サイト等を一括でデザイン・製作**
- 商品ローンチに合わせて**売場を一斉立ち上げ**

## 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**

※GIとは、Group Interviewの略語で、複数の調査対象者を1カ所に集めて、あるテーマについて “話し合い” をしてもらう調査手法のことを指します。

© 2021 Impact HD Inc.

# ②店舗DB　－　日本の流通小売店舗の現状

**どのような販促プロモーションを行うのかと同様に、<u>どこで販促プロモーションを行うのか</u>が大事な時代**
**より効率的かつ効果的な販促プロモーションが求められる**

## オーバーストア



- ▶ 流通小売店舗の改廃が世界一多い
- ▶ コンビニ、ドラッグストア等は店舗数が増加
- ▶ 全店舗で販促を行う予算には限界がある
- ▶ 販促効果が常に問われている
- ▶ 少子高齢化による人口減少

## ECの台頭、店舗のショールーム化



- ▶ リアル店舗の役割が変化
- ▶ コロナ禍でEC利用者が増加傾向
- ▶ ターゲット層と異なる店舗への販促は不要
- ▶ 省人化・非接触販促需要も拡大

## コロナ禍で客層・客質が変化



- ▶ コロナ禍で店舗の様相が全く異なっている
- ▶ 客層・客質の変化
- ▶ インバウンド需要の変化
- ▶ 2年前のデータは当てにならない

© 2021 Impact HD Inc.

# ②店舗DB　－　店舗DBとは

**創業から一元管理している累計700万件を超える店舗の売場・販促活動に関する定量・定性データ、オープンデータ、企業サイトから取得した最新の店舗情報を基に、最適な販促企画立案～実行までをプロデュース**

## 店舗の定量・定性データ

累計 700 万件超



- フィールドマーケティング業務レポート（ラウンダー、覆面調査、推奨販売）
- デジタルサイネージの出荷情報
- オンラインサイネージ取得情報（棚前の消費者行動データ）　等

## オープンデータ



- 人口推計
- 人口動態
- 産業構造
- 労働力調査
- 有効求人倍率
- 商業統計調査　等

## 最新の店舗情報



- 企業サイトから最新の店舗情報を取得
- 出店・閉店情報をリアルタイムで管理可能

店舗DB

## データ分析・店舗抽出

| | | |
|---|---|---|
| 競合店舗対策 | 自店舗商圏エリア内 | 競合店舗 |
| インバウンド売上低迷対策 | インバウンド強化エリア内 | 販促除外店舗 |
| 販路拡大 | 同業種・稼働実績活用 | 新規販促店舗 |
| 販促効果最大化 | 商圏情報・販促データ活用 | 販促強化店舗 |
| 販売強化 | 売上分析・仮説組立 | 販売強化店舗 |

## 販促企画立案・実行

- マーケティングリサーチ
- デジタルサイネージ
- 販促ツール（什器、POP等）
- 販促ノベルティ
- ラウンダー
- 推奨販売
- 店頭イベント
- キャンペーン

© 2021 Impact HD Inc.

# ②店舗DB　－　店舗DBの活用事例

**店舗DBを活用し、商品コンセプトやターゲット層、過去の販売実績及び店頭販促実績、課題・ニーズを踏まえて販促効果が高いと見込める店舗を抽出し、店頭販促企画立案～実行までをトータルサポート**

## 新商品の販売促進

### 食品メーカー様

61チェーン
300店舗



**【ターゲット】**
▶ 30～60代でヘルシー乳製品に関心がある方

**【課題・ニーズ】**
▶ 私鉄沿線沿い駅近店舗で売れる傾向だが、それ以外の店舗では売れ行きが伸び悩んでいる

**【店舗抽出条件】**
▶ 30～60代が多く住むエリア
▶ 平均年収が高いエリアエリア
▶ 関連商品の販促を強化している店舗

## 売上拡大、機会ロス低減

### 家電メーカー様

3チェーン
300店舗



**【ターゲット】**
▶ 10～40代の単身世帯

**【課題・ニーズ】**
▶ 販売は好調だが、更に売上拡大・機会ロスを低減させるために、販促強化店舗を増やしたい

**【店舗抽出条件】**
▶ 10～40代の単身世帯が多いエリア
▶ POSデータで販売実績が高い店舗の近隣店舗

## ターゲット層の新規開拓

### 化粧品メーカー様

20チェーン
350店舗



**【ターゲット】**
▶ 20～40代で初めて男性化粧水を使用する方

**【課題・ニーズ】**
▶ 購入が伸びている年代は、40～60代となっているが、もっと若い世代の顧客開拓を行いたい

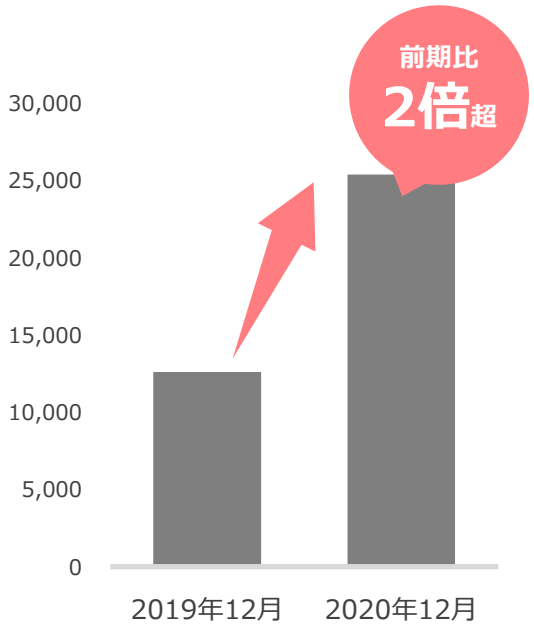
**【店舗抽出条件】**
▶ 20～40代の男性が多く住むエリア
▶ 男性で化粧品の消費量が多いエリア

© 2021 Impact HD Inc.

# ③店頭販促のDX化　－　オンラインサイネージ需要急伸

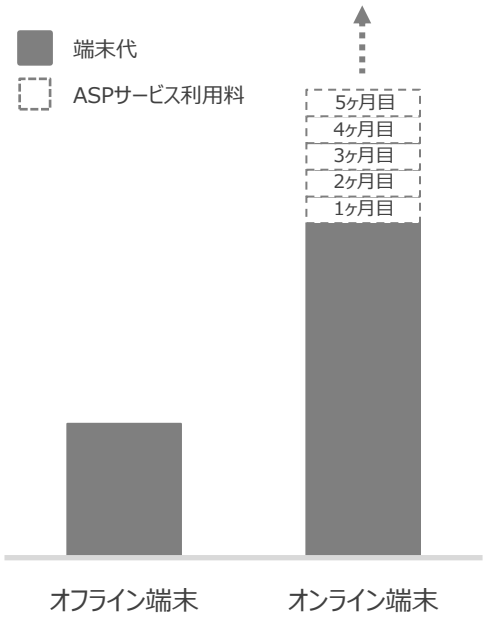
**新型コロナウイルスが追い風となり、オンラインサイネージの稼働台数が堅調に推移し、25,000台を突破**
**前期比2倍超、今後も持続的な成長が期待できる**

## オンラインサイネージ稼働台数




- ▶ **コロナ禍で店頭ツールのDX化が急加速**
- ▶ 遠隔地から店頭の映像コンテンツ切り替えができる **オンラインサイネージへの関心が急伸**
- ▶ 稼働台数は、**前期比2倍超**

## オンラインサイネージ収益モデル




- ▶ オフライン端末と比較すると**単価は約2～3倍**
- ▶ 端末代に加えて、月額で**「ASPサービス利用料 × 契約台数」**がストック収益となる

## 店頭メディアサイネージ

**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**
- ▶ **端末にSIMを搭載**しており、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**

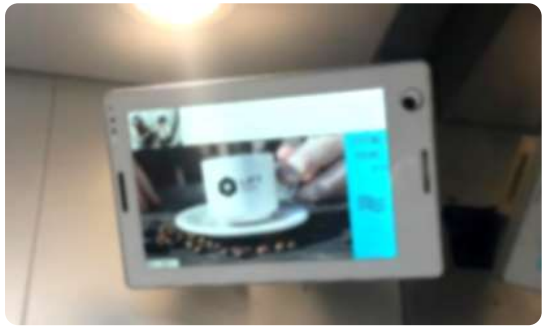
© 2021 Impact HD Inc.

# ③店頭販促のDX化　－　非販促領域でのデジタルサイネージ需要が顕在化

**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、店頭販促ツールとしての活用だけでなく、クライアントの幅広いニーズに対応**

## 防犯カメラ機能付きメディアサイネージ

**エレベーター管理会社様**



- 累計出荷台数は、**5,000台**
  ⇒ **早期に10,000台の設置を目指す**
- 日時・天気の基本情報や、エレベーターの点検情報等、**利用者に役立つ情報を配信**
- 様々なコンテンツを配信し、**日々の搭乗時間に+αの価値を提供**

## テーブルトップオーダー（TTO）

**大手飲食チェーン様**




- **人的コストの削減や注文プロセスを効率化**
- 端末からお客様自身でオーダーしていただくことにより、**オーダーミスを削減**
- **時間帯別や期間限定、新メニュー等、即時に切り替えや反映が可能**
- **多言語対応**で訪日外国人にも対応可能

## 大型サイネージ

**商業施設様**




- **施設のフロアガイドや案内板として活用**
- オンライン機能も搭載しているため、**コンテンツの更新作業も容易**
- 顔認識機能で**防犯や迷子を検知**

© 2021 Impact HD Inc.

# ③店頭販促のDX化　－　試食・推奨販売、リアルからデジタルへ

**新型コロナウイルスの影響により、対面での試食・推奨販売中止や延期に伴い、デジタル推奨販売のニーズが急伸**
**動画撮影の更なる効率化、より多くの動画制作に対応できる体制を整えるべく、京都オフィス内に動画スタジオを開設**

## 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
→
商品目前で放映

▶ **「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**
▶ 試食・推奨販売で蓄積した**店頭販促のノウハウをDX化**
▶ 人を配置す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

## 動画撮影スタジオ開設



**【撮影用機材】**
▶ 撮影用ライト、ライトスタンド、アンブレラ、リフレクター
▶ バックペーパー及びバックスタンド　　等

▶ 2020年12月末時点で**約50本の動画を制作**
▶ **動画撮影の更なる効率化及びより多くの動画制作に対応できる体制**
を整えるべく、京都オフィス内に動画撮影スタジオを開設

© 2021 Impact HD Inc.

# ④双日㈱との事業連携強化

**双日㈱との事業連携強化に向けて、各プロジェクトがスタート**
**双日㈱が展開する事業及び取引先に対して、当社グループの店頭販促ソリューションを提供することで、**
**国内及び海外での事業拡大及び販路開拓・拡大を推進**

## 那須ガーデンアウトレットDX化

### 双日商業開発㈱





▶ 那須ガーデンアウトレットで、AIカメラソリューションやデジタルサイネージを活用し、施設内のDX化プロジェクトをスタート

## 販売員派遣・店舗運営

### 双日インフィニティ㈱





▶ 紳士・婦人・子供のカジュアルウェアブランドを起点とした共同での販売員派遣事業や店舗運営事業等の協業に向けて検討開始

## 店頭販促支援

### 双日食料㈱



▶ 食品メーカー様の商品開発に資する在日外国人を対象としたグループインタビューを実施



▶ 受発注、在庫・運行管理、店舗・本部・仕入先からのお問い合わせ対応等、24時間365日対応多機能型サポートセンター体制構築に向けて検討開始

© 2021 Impact HD Inc.

# 4 インド・コンビニ事業 直近の動向と計画




Impact HD

© 2021 Impact HD Inc.

# 投資持分簿価相当額の減損及び今後の対応について

## 1 故シッダールタ氏の個人所有企業であるMACEL社が、CDEL社の複数の子会社に対して負債、及びCDCSPL社への出資金が貸付に流用されていたことが判明

- CDEL社の創業会長であるシッダールタ氏の急逝に端を発して行われていた外部調査機関の調査により、故シッダールタ氏の個人所有企業であるMACEL社が、CDEL社の複数の子会社に対して総額353億5千万ルピーの負債を負っていることが判明。
- 上記の調査結果を受け、出資金の所在を確認すべく、調査中であることを理由に共有されてこなかったCDCSPL社の預金口座の残高の共有を再三に渡り、CDEL社に求めてきたが、**出資金1,675百万円がMACEL社への貸付に流用されていたことが判明**。

## 2 CDCSPL社に対する投資持分簿価相当額である917百万円を営業外費用に計上

- コンビニへの業態転換のための出資金の流用、新型コロナウイルスの感染拡大による販売不振により、**CDCSPL社に対する投資持分簿価相当額である917百万円を持分法による投資損失として営業外費用に計上**。
- **CDCSPL社への出資金及びCDGL社に対する貸付債権はCoffee Day Groupに返済交渉中。**

## 3 今後のコンビニ事業の対応

- 新型コロナウイルス感染拡大が収束するまでの当面の間は、コンビニへの業態転換に係る投資を控え、業態転換前のコーヒー豆販売事業の継続による資金繰りの改善及びコンビニ事業の収益改善を通じて**早期の黒字化を目指す**。
- **CDEL社及びCDGL社に代わり、当社と共にコンビニ事業を推進する現地パートナー企業を募り、既に複数のパートナー候補へアプローチ中。**
- 新しいパートナー企業が決定した場合、**CDGL社の保有するCDCSPL社の持分48.96%は新しいパートナー企業に譲渡されることになるが、CDGL社からもその点に関しては既に承諾済み**。
- 出資金及び貸付債権を回収することで新規出店に必要な資金を確保し、**新しいパートナー企業の協力のもとコンビニ事業の収益改善と拡大を図る**。

© 2021 Impact HD Inc.

# 出店状況 ※2021年2月12日時点

**新型コロナウイルス感染拡大が収束するまでの当面の間は、コンビニへの業態転換に係る投資を控え、業態転換を一時的にストップ及び販売不振店舗は段階的に閉店し、既存店舗の収益改善に注力**

## 291店舗 コーヒー豆小売店舗 ※1




## カフェ店舗




## 36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。

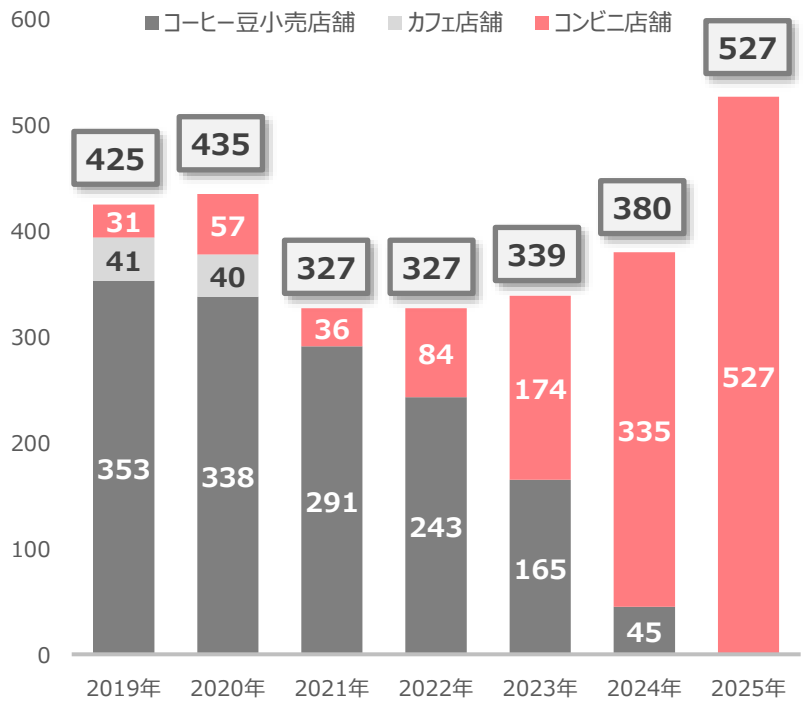
© 2021 Impact HD Inc.

# 今後の出店計画と方向性

**新型コロナウイルスの影響による販売不振店舗は段階的に閉店し、業態転換前のコーヒー豆小売店舗は運営継続による資金繰りの改善及びコンビニ店舗の収益改善を通じて早期に黒字化し、出資金及び貸付債権の回収や新しいパートナー企業からの資金調達等、資金目途が立ったタイミングでコンビニ店舗への業態展開を再開予定**

## 出店計画

単位：店舗




## コーヒー豆を中心とした販売




コーヒー豆小売店舗は
業態転換を行わず運営



コンビニ店舗は品揃えを絞り、
経営効率化を図る



コーヒー豆



ティーバッグ

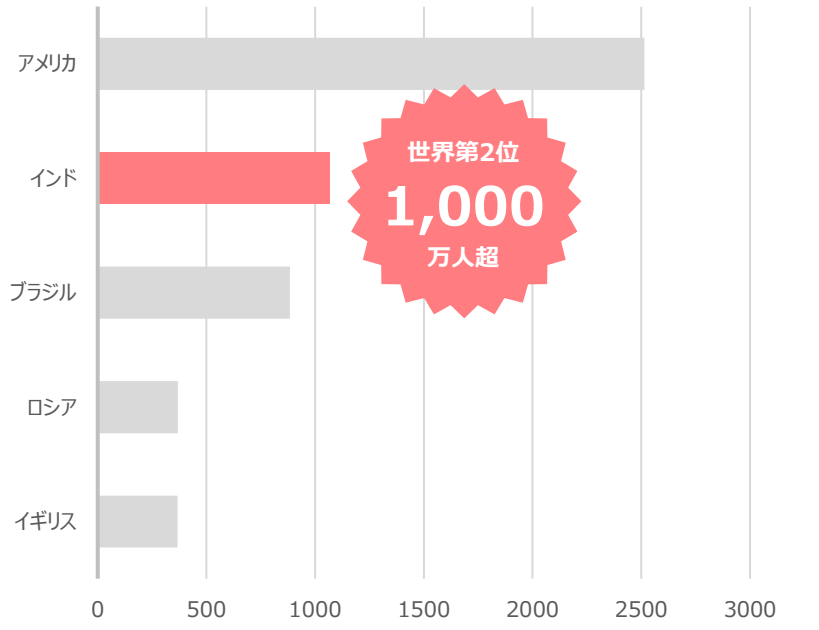
© 2021 Impact HD Inc.

# 【参考資料】インド国内における新型コロナウイルスの感染者数の状況

**インドは世界各国の新型コロナウイルス感染者数で比較すると、アメリカに次ぎ世界第2位**
**インド国内の各州での感染者数で比較すると、店舗の主要エリアでバンガロールがあるカルナータカ州やデリーでも感染者数が多く、店舗の売上やコンビニへの出店計画に大きな影響が出ている**

## 世界各国の新型コロナウイルス感染者数

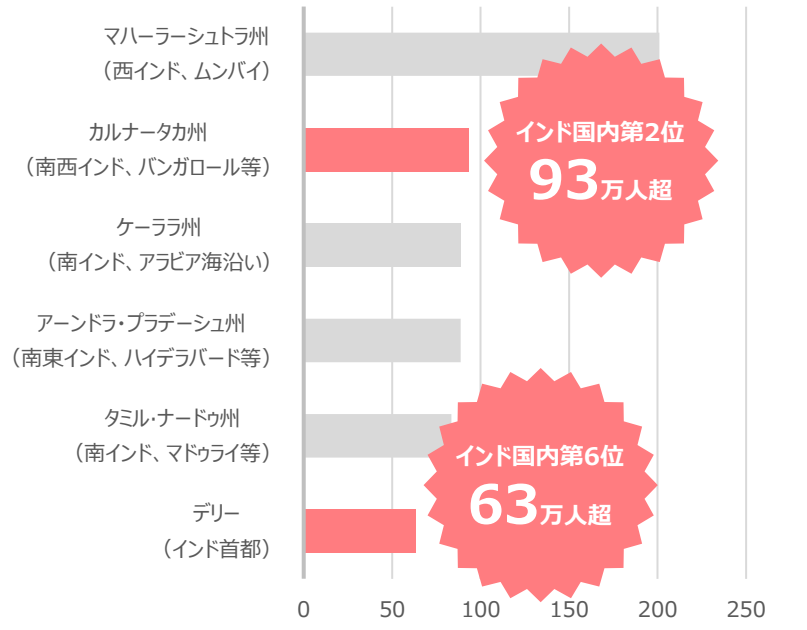
単位：万人




※ 2021年1月末時点

## インド国内の新型コロナウイルス感染者数

単位：万人




※ 2021年1月末時点

※ 出所
世界保健機関（WHO）： https://covid19.who.int/table
インド政府 ： https://www.mygov.in/covid-19

© 2021 Impact HD Inc.

# 5 株主還元方針




Impact HD

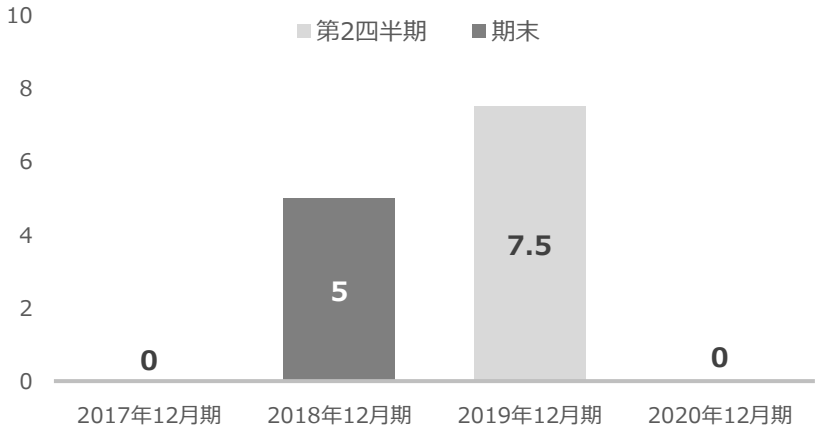
© 2021 Impact HD Inc.

# 株主還元方針

**2020年12月期の配当については、関係会社株式評価損を計上した影響により、配当原資の確保が一時的に困難となっているため、配当は見送り**
**株主優待「プレミアム優待倶楽部」は継続**

## 2020年12月期　配当

単位：円 銭




| 単位：円 銭 | 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 |
| 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 | – | 0.00 | – | 0.00 | 0.00 |

## プレミアム優待倶楽部




掲載商品は
**2,000**
点以上

【優待商品（一例）】



※ 株主優待「プレミアム優待倶楽部」は、2021年3月にサイトオープン、ご案内予定です。2020年12月末時点の株主様が対象となります。

© 2021 Impact HD Inc.

# 6 会社概要




Impact HD

© 2021 Impact HD Inc.

# 会社概要 － インパクトホールディングス株式会社 ※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 | 1,727百万円 ※2020年12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 | 937名（うち正社員408名）※2020年12月末時点 |
| 連結子会社 | インパクトフィールド株式会社<br>株式会社RJCリサーチ<br>株式会社impactTV<br>cabic株式会社<br>株式会社サツキャリ<br>ジェイエムエス・ユナイテッド株式会社<br>－ ジェイ・ネクスト株式会社<br>株式会社MEDIAFLAG沖縄<br>株式会社伸和企画<br>株式会社INSTORE LABO<br>梅地亚福（上海）管理咨询有限公司<br>インパクト・リアルティ株式会社 |
| 関連会社 | Coffee Day Consultancy Services Private Limited<br>FPC株式会社 |
| 主要株主 | 福井康夫／その他役員・従業員<br>株式会社博報堂DYホールディングス<br>KAPURI SINGAPORE PTE. LTD.（松本智）<br>共同印刷株式会社<br>CREDIT SUISSE AG（サリムグループオーナー）<br>松田公太（タリーズコーヒージャパン株式会社 創業者）<br>双日株式会社<br>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<br>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<br>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<br>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。<br>その後、情報システム本部システム企画部へ配属。<br>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）** |
| New 取締役 | 石田 国広 | （当社創業メンバー） |
| **上級執行役員** | **砂金 智之** | **（双日株式会社より出向）** |
| 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） |

© 2021 Impact HD Inc.

# 事業セグメント / 提供ソリューション

## 『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



cabic
SP人材派遣・紹介事業



株式会社 サツキャリ
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

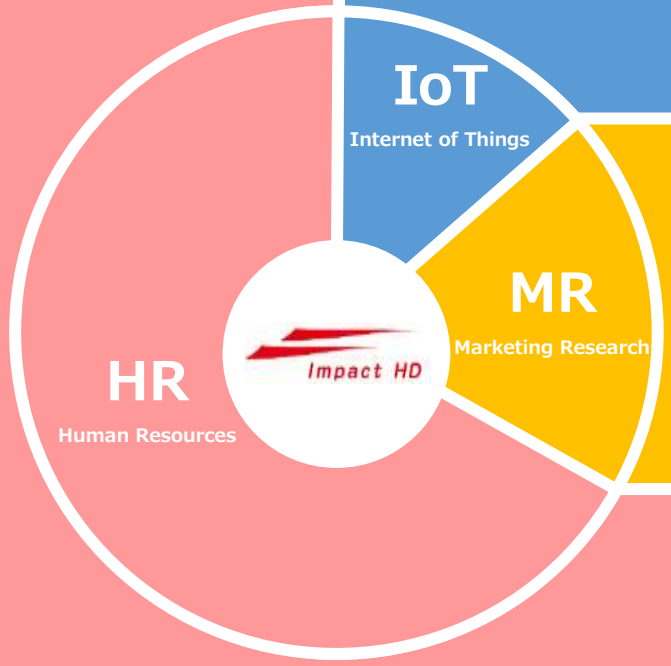


JMS-United
コールセンター・BPO
構築・運営・システム事業



MEDIAFLAG 沖縄
BPO事業
リゾートバイトマッチング事業




impactTV
デジタルサイネージ事業



RJC research
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



株式会社 仲和企画
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



© 2021 Impact HD Inc.

# フィールドマーケティング業界No.1の実績

※2020年実績

**取引社数（グループ全体）**

**1,500社**

| | |
|---|---|
| メーカー | 1,100社 |
| 流通 小売・飲食サービス等 | 300社 |
| 代理店ほか | 100社 |

**年間フィールド業務**

**114万件**

| | |
|---|---|
| ラウンダー | 53万件 |
| サイネージ | 19万件 |
| 推奨販売 | 13万件 |
| 覆面調査 | 6万件 |
| 販促ツール・ノベルティ | 12万件 |
| その他 | 11万件 |

**累積店舗データベース**

**726万ＤＢ**

| | |
|---|---|
| ラウンダー | 427万件 |
| サイネージ | 112万件 |
| 推奨販売 | 81万件 |
| 覆面調査 | 106万件 |

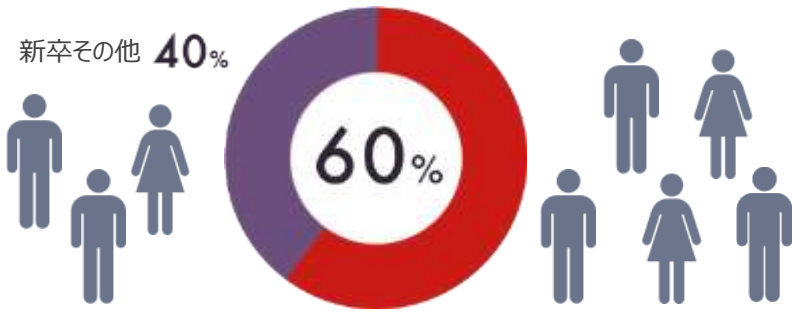
当社は、流通店舗（リアルショップ）におけるフィールドマーケティング事業をコアビジネスとする
**店頭実現ビジネスパートナーです**

© 2020 Impact HD Inc.

# 当社グループの強み①　ー　流通ノウハウ

**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**

## 流通小売業出身者　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**

© 2021 Impact HD Inc.

# 当社グループの強み② － 店舗DB

**創業から一元管理している累計700万件を超える店舗の売場・販促活動に関する定量・定性データ、オープンデータ、企業サイトから取得した最新の店舗情報を基に、最適な販促企画立案～実行までをプロデュース**

## 店舗の定量・定性データ

累計 700 万件超



- フィールドマーケティング業務レポート（ラウンダー、覆面調査、推奨販売）
- デジタルサイネージの出荷情報
- オンラインサイネージ取得情報（棚前の消費者行動データ）　等

## オープンデータ



- 人口推計
- 人口動態
- 産業構造
- 労働力調査
- 有効求人倍率
- 商業統計調査　等

## 最新の店舗情報



- 企業サイトから最新の店舗情報を取得
- 出店・閉店情報をリアルタイムで管理可能

店舗DB

## データ分析・店舗抽出

| | | |
|---|---|---|
| 競合店舗対策 | 自店舗商圏エリア内 | 競合店舗 |
| インバウンド売上低迷対策 | インバウンド強化エリア内 | 販促除外店舗 |
| 販路拡大 | 同業種・稼働実績活用 | 新規販促店舗 |
| 販促効果最大化 | 商圏情報・販促データ活用 | 販促強化店舗 |
| 販売強化 | 売上分析・仮説組立 | 販売強化店舗 |

## 販促企画立案・実行

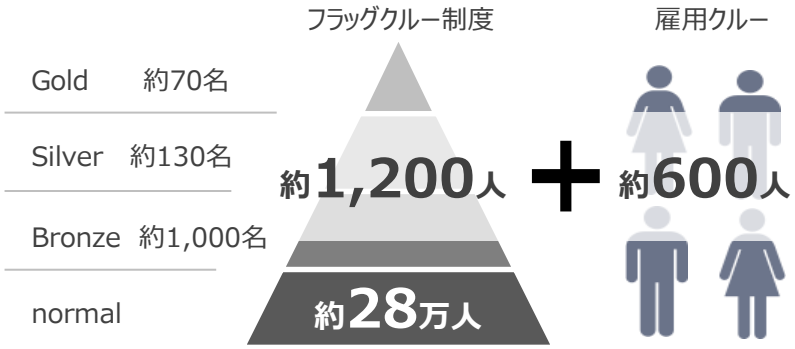
- マーケティングリサーチ
- デジタルサイネージ
- 販促ツール（什器、POP等）
- 販促ノベルティ
- ラウンダー
- 推奨販売
- 店頭イベント
- キャンペーン

© 2021 Impact HD Inc.

# 当社グループの強み③ ー インフラ（人材）

## 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**



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

**④SV現場巡回**



流通出身者による指導と管理

© 2021 Impact HD Inc.

# 『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わる情報は、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。

© 2021 Impact HD Inc.