

メディアフラッグ

6067 東証マザーズ

2015年4月16日（木）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
原 美香

■ 流通業の現場を熟知したサービスで増収増益を続けて成長拡大中

メディアフラッグ<6067>は、店頭・店舗に特化したマーケティング支援を行う会社である。店舗の覆面調査などの流通支援事業、店舗巡回や店頭イベント企画・運営などの営業支援事業及び、店頭・店舗のマーケティング支援システム提供のASP事業を行っている。店舗調査から分析、フィードバック、改善提案まで一気通貫で提供できる広範なサービスラインナップと、流通小売業に特化したノウハウ蓄積を強みに、顧客基盤を拡大している。

マーケティング支援事業に次ぐ第2の柱として、2014年より企業の再生事業を本格化させた。店頭・店舗をチャネルとする企業を買収し、自社の店舗改善ノウハウにより再建、収益化を図るというモデルである。現在1社目として取り組んでいる(株)十勝たちばなの再生動向が、今後の本事業の方向性を決定付けるとみている。

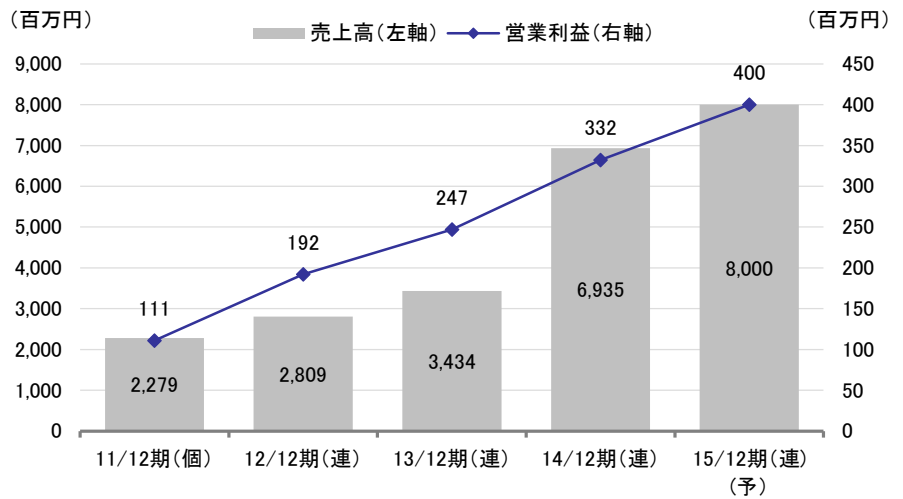
2014年12月期の連結業績は、売上高6,935百万円（前年同期比101.9%）、営業利益332百万円（同34.5%増）となった。基軸事業であるマーケティング支援業の堅調な推移と海外案件の新規受注により、11期連続での増収、7期連続での増益となった。特に7月から連結子会社となった(株)impactTVとの事業シナジーが下期の売上に大きく貢献し、2015年2月に2014年12月期業績予想の上方修正を行った。

2015年も2ケタ成長を見込んでいる。マーケティング支援事業の国内受注の拡大と、アジア諸国での流通小売業向けコンサルティングサービスの伸長により成長拡大を図る方針だ。2015年12月通期予測は売上高8,000百万円（前期比15.4%増）としているが、国内フィールド事業及び海外コンサルティング案件の拡大動向により、上振れする可能性も高いと弊社では見ている。また同社は、2017年12月期までの目標として、売上100億、顧客100万店舗及び、東証第1部への市場変更を目指している。

■ Check Point

- ・ 店舗へのラウンダーや覆面調査員のサービスが基軸、再生支援も
- ・ 2015年12月通期は売上高80億円、2ケタ増収増益を見込む
- ・ 海外展開や外国人調査員の導入拡大、再生事業も第2の柱に育成

業績推移



■ 企業概要

流通業の現場を熟知したスタッフによるサービス開発で顧客の支持

同社は2004年2月に創業された。創業者で同社代表取締役社長の福井康夫(ふくいやすお)氏は三和銀行を経てセブン-イレブンの店長やスーパーバイザーを歴任し、(株)セブンドリーム・ドットコム の立ち上げに参画するなど、流通小売のマーケティングに一貫して携わってきた。従業員も半数以上が流通業からの中途採用者である。現場を熟知したスタッフによるきめ細かいサービス開発が顧客の支持を受け、リピート率は90%に及ぶとしている。

同社の覆面調査やラウンダー業務は、全国20万人を超える「メディアクルー」へのアウトソースによって行われている。メディアクルーは一般から募った登録型のスタッフで、一般客を装って入店しサービスを評価する覆面調査員や、店頭・店舗を巡回するラウンダーの業務を行う。メディアクルーは同社が研修・育成を行う他、ベテランのメディアクルーをインストラクターとした教育を各地で実施している。

同業他社と比較した同社の優位性は、リサーチから販促プラン、マネキンの派遣やプロモーション施策、さらにそれらを管理するITシステムまで、顧客の課題を横断的に解決するサービスを一気通貫で提供している点である。マネキン派遣業のcabic(株)、店頭デジタルサイネージのimpactTVなど、サービスカバレッジを拡大するためのM&Aも奏功し、より包括的な店頭・店舗の改善施策をワンストップで実現する体制を強化している。

グループ各社の主な事業概要

メディアフラッグ		
フィールド事業	営業支援業	ラウンダーによる店舗巡回および推奨販売などの販売促進活動
	流通支援業	覆面調査員による接客や商品の調査および流通支援コンサルティング
	ASP事業	店頭・店舗情報管理システムの開発、ASP展開
ストア事業	ファミリーマート3店舗の経営(FC経営)	
子会社		
impactTV	小型TVを使用したデジタルセールスプロモーション	
メディアフラッグ沖縄	メディアクルーの管理、沖縄県内企業への営業活動	
cabic	関西エリアを主とした推奨販売員(マネキン)派遣	
メディアフラッグ上海	中国およびアジアでのフィールド事業の営業・運営	
K9	フットサルコート、鍼灸院運営	
十勝たちばな	和菓子製造販売(事業再生案件として取得、子会社化)	
O&H	事業再生・経営支援コンサルティング	
ラウンドパワー	リアルショップサポートの販売代行	

2015年4月16日（木）

■ 事業概要

店舗へのラウンダーや覆面調査員のサービスが基軸、再生支援も

(1) フィールド事業

同社の基軸事業は、店頭・店舗に特化したマーケティング支援事業であり、a) 営業支援事業、b) 流通支援事業、c) ASP 事業であり、3 事業を総称してフィールド事業と呼ぶ。

a) 営業支援事業

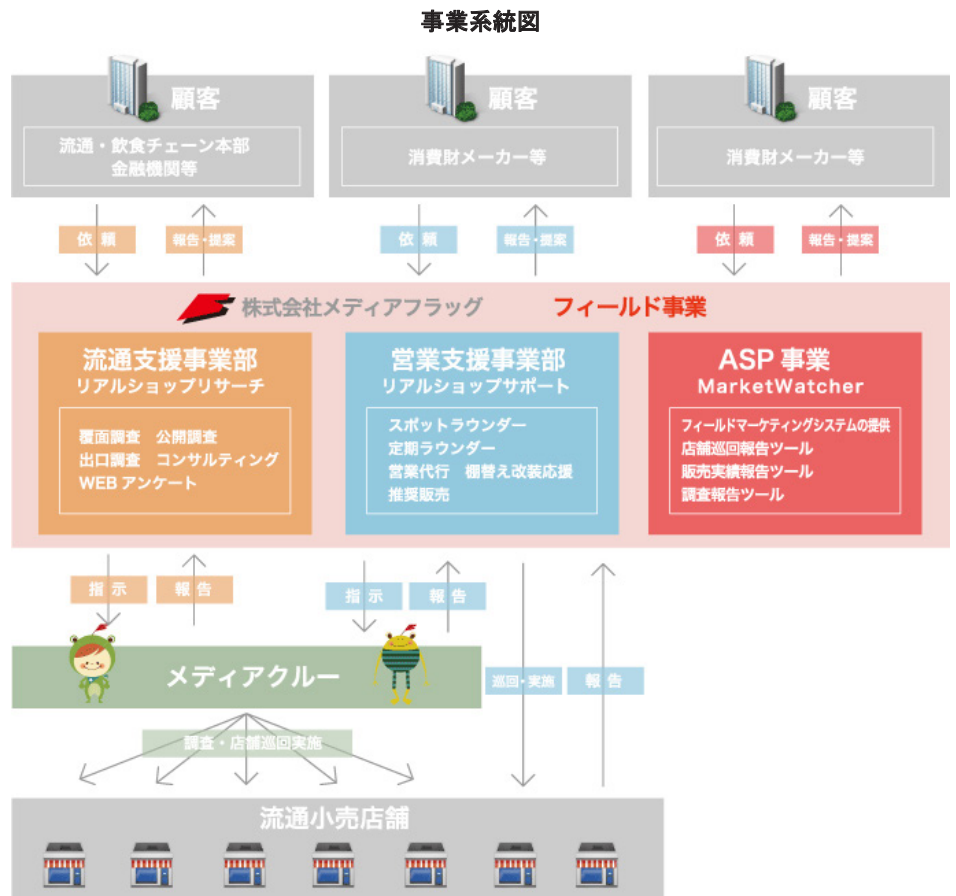
メディアクルー（ラウンダー）がクライアントの商品を取り扱う店舗を訪問し、店頭での陳列チェックや販促物設置などの販促活動のサポートを行う。また、試食・試飲等の推奨販売の企画・運営も行う。2014年より impactTV の店頭小型 TV 及び cabic のマネキン派遣と連動し、「平日は店頭 TV で CM 動画、週末は TV 前で試食販売」などの、シナジーを活かした提案を強化している。

b) 流通支援事業

メディアクルー（覆面調査員）が顧客の店頭・店舗に一般客として入店し、サービスレベル等の評価とフィードバック、改善施策のコンサルティングを行う。覆面調査員によるサービス評価レポートは、主観を排除した適切な評価となるよう、評価軸が細密に設定されている。

c) ASP 事業

店頭・店舗での販促活動報告と売上連動等を一元管理するシステム「Market Watcher」を提供している。営業支援、流通支援の各サービスフローの一部として提供するほか、システム単体でのユーザーも存在する。



出所： 同社 Web サイト

(2) ストア事業

東京都内で3店舗のファミリーマート<8023>を運営している。同社のノウハウを投入したフラッグシップ店舗として機能するほか、研修や海外のクライアントへの日本のCVS紹介の場として活用している。2015年2月現在ではこれ以上の新規出店は検討しておらず、また既存の店舗の存続については、フランチャイズ契約が切れる2018年に判断するとしている。

(3) 再生事業

2013年に和菓子製造販売の十勝たちばなをファンドから買収し、2014年に連結子会社化。同社の経営幹部が出向し、ハンズオンで経営改善を実施している。

■ 決算概要

2014年12月期は11期連続増収、7期連続営業増益を達成**(1) 2014年12月通期決算の概要**

2014年12月期の連結業績は、売上高が6,935百万円（前年同期比101.9%増）、営業利益が332百万円（同34.5%増）と、11期連続増収、7期連続営業増益を達成した。

2014年通期業績（連結）

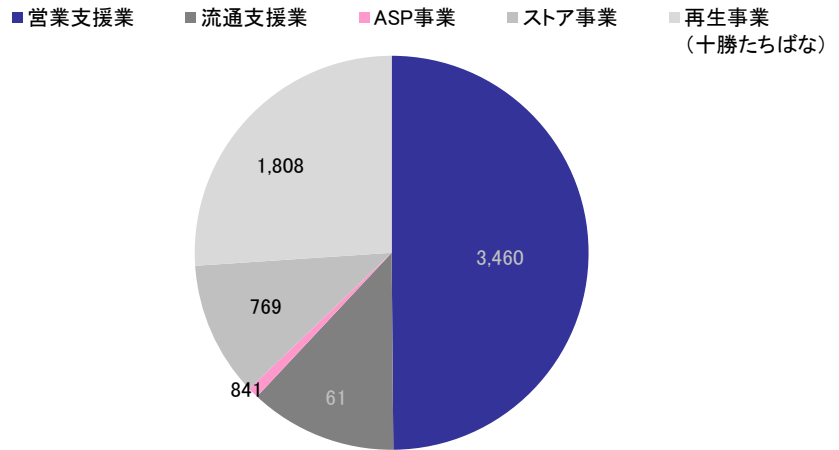
	2013年度実績		2014年度計画		2014年度実績			
	金額 (百万円)	対売上比 (%)	金額 (百万円)	対売上比 (%)	金額 (百万円)	対売上比 (%)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	3,434	-	6,600	-	6,935	-	201.9%	105.1%
営業利益	247	7.2%	250	3.8%	332	4.8%	134.5%	132.9%
経常利益	246	7.2%	220	3.3%	300	4.3%	122.0%	136.8%
当期純利益	134	3.9%	110	1.7%	145	2.1%	107.8%	132.1%

2014年8月の営業利益・純利益の下方修正から一転し、決算ではほぼ期初予定で着地した。下期の売り上げ回復の要因は、営業支援事業における連結子会社 impactTV との相乗効果が挙げられる。3000社の取引口座を持つ impactTV の顧客にメディアフラッグの営業支援のメニューを相互に紹介し合うことで、双方にとって利益が伸びた形となった。店頭用TVの設置販売とTV周辺の販促提案の合わせ技により受注単価も上がり、下期の売上をけん引した。

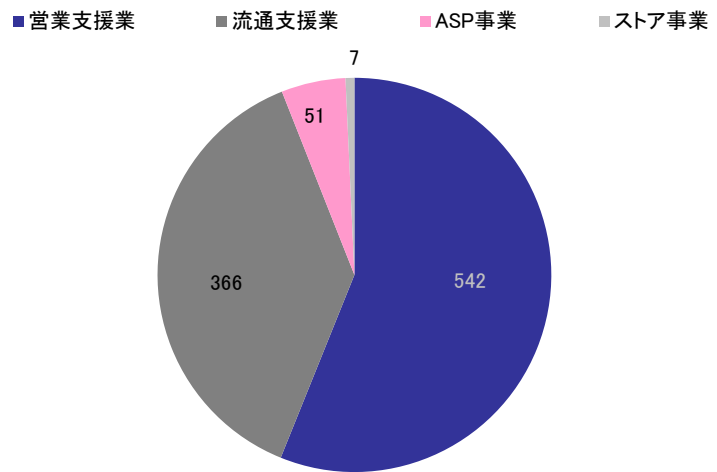
海外でのコンサルティング事業の伸長も利益面に貢献した。2014年からの新規先であるインド財閥系CVSチェーンからの受注による約1億円の売上高は、流通支援事業へ計上されている。また、ストア事業は減収減益とはなったが、ローリスクな事業として安定的な収益を維持している。

連結子会社では、(株)MEDIAFLAG 沖縄、cabic は通期で黒字、K9(株)は下期で黒字に転じた。十勝たちばなは、物流・製造の効率化や不採算店舗の整理によって経営状態は改善したが、黒字化には至っていない。(※再生事業の十勝たちばなは△69百万円の損失計上のため、営業利益の算出はない)

セグメント別売上高(2014年実績)



セグメント別営業利益(2014年実績)



売上高に対する営業利益率、経常利益率、当期純利益率は前年度比から全体的に2%前後減少している。また、直近3ヶ月の実績である第4四半期(2014年10月-12月)の連結経常利益は前年同期比64.6%増の172百万円に拡大したが、売上高営業利益率は前年同期の9.5%から8.7%に減少した。利益率低下の要因は、十勝たちばなとimpactTVののれん代によるものとしている。また、十勝たちばなの約1,900百万円の有利子負債を引き継いでおり、40百万円強の支払利息が生じている。

2015年12月通期は売上高80億円、2ケタ増収増益を見込む

(2) 2015年12月通期業績予想

2015年12月通期の業績予測は、売上高8,000百万円（前期比15.4%増）、営業利益400百万円（同20.5%）、経常利益360百万円（同20.0%増）、当期純利益210百万円（同44.8%増）となった。基軸事業である国内フィールド事業の売上拡大と、海外コンサルティング案件の増加により、2ケタの増収増益を見込んでいる。

再生事業については、十勝たちばなを黒字化させることを直近の最大の経営課題とし、2015年には再生事業を目的としたM&Aは積極的に行わない方針としている。一方で、impactTVの成功を受け、事業シナジー強化を目的としたM&Aの可能性は否定できない。

■成長戦略

海外展開や外国人調査員の導入拡大、再生事業も第2の柱に育成

(1) フィールド事業

既存事業を軸としながら、今後は蓄積した46万店舗のデータマイニングを行い、事業に活用していく方針としている。また、自社のメディアクルー育成のノウハウを顧客の社内人材育成に転用して提供するなど、利益率の高いフィービジネスの形態でのサービスも拡充していくとみられる。

(2) 海外展開

2014年に受注したインドのCVSチェーン向けコンサルティング事業では、2015年から3年間の継続受注を取得しており、現地での更なる受注拡大を図る。中国では、子会社の梅地亜福（上海）管理諮詢有限公司（MEDIAFLAG SHANGHAI INC.）との協働の下、現地資本のCVSチェーンのコンサルティング事業を進めていく。また、インドネシアの顧客であるサリムグループは同社の株主でもあり、今後サリムグループとの協業により東南アジアでのビジネス展開の足がかりを固める方針だ。

(3) 再生事業

同社は再生事業を、フィールド事業に次ぐ第2の柱として成長させる意欲をみせている。2015年12月期の十勝たちばなの業績動向と、2016年12月期以降とされる次案件着手の動向に注目したい。

(4) 新規事業

自社サービスのオムニチャネル化対応を開始し、顧客が持つ複数のチャネル同士の連携をサポートするとしている。例えばWebサイトから購入した商品を店舗で受け取るというケースの場合、画面やメールでの案内のわかりやすさや店頭での受け取りのスムーズさを覆面調査により評価するなど、顧客のチャネル多様化に即したサービスを提案していく。

また、国内での外国人調査員による覆面調査も新たに実施するとしている。外国人観光客の増加により、免税店や観光スポット周辺店舗でのサービス評価ニーズが高まっており、今後の発展可能性の高い事業とみている。

2015年4月16日（木）

■ 株主還元

再生事業のための備えを内部留保しつつ、配当を継続

2014年12月期予想では無配としていたが、第4四半期の好調な業績に伴い、2014年12月期に3.00円（配当性向9.1%、純資産配当率1.3%）を配当する。前期に行った創業10年の記念配からは2.00円の減額となるが、創業以来無配当であったことを鑑みると、株主に還元していく方針を示したと言えよう。

2015年12月期の配当予想は、第2四半期末が0円（前期実績0円）、通期末で3円（前期3円）となっている。再生事業の赤字による有利子負債及び、今後の事業拡大のための投資を鑑み、現状での配当という形での株主還元率は抑えている。

株主優待としては、子会社の十勝たちばなの和菓子詰め合わせ（1,000円相当）を送っている。市場変更を目指す同社は、今後の株主の増加も見越し、優待内容を拡充していく方針としている。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ