



## 2018年12月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

2019年2月14日

上場会社名 株式会社メディアフラッグ 上場取引所 東  
 コード番号 6067 URL <http://www.mediaflag.co.jp/>  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 福井 康夫  
 問合せ先責任者 (役職名) 管理部長 (氏名) 柳澤 幸浩 (TEL) 03 (5464) 8321  
 定時株主総会開催予定日 2019年3月26日 配当支払開始予定日 2019年3月27日  
 有価証券報告書提出予定日 2019年3月28日  
 決算補足説明資料作成の有無 : 有  
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

## 1. 2018年12月期の連結業績(2018年1月1日～2018年12月31日)

## (1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2018年12月期	6,277	3.8	406	46.6	405	59.2	330	△32.2
2017年12月期	6,049	△13.5	277	△10.2	254	0.1	487	146.1

(注) 包括利益 2018年12月期 325百万円(△33.3%) 2017年12月期 488百万円(148.9%)

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
2018年12月期	円 銭 66.85	円 銭 61.66	% 19.2	% 11.3	% 6.4
2017年12月期	99.66	97.60	38.8	6.4	4.5

(参考) 持分法投資損益 2018年12月期 0百万円 2017年12月期 一百万円

## (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
2018年12月期	百万円 3,617	百万円 1,925	% 51.6	円 銭 379.88
2017年12月期	3,554	1,576	43.9	317.28

(参考) 自己資本 2018年12月期 1,868百万円 2017年12月期 1,561百万円

## (3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
2018年12月期	百万円 405	百万円 267	百万円 △497	百万円 1,583
2017年12月期	285	△164	△60	1,411

## 2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産 配当率 (連結)
	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	円 銭 —	円 銭 0.00	円 銭 —	円 銭 0.00	円 銭 0.00	百万円 —	% —	% —
2018年12月期	—	0.00	—	5.00	5.00	24	7.5	1.4
2019年12月期(予想)	—	7.50	—	7.50	15.00		—	

(注) 2019年12月期の配当性向については、業績予想の算定が困難であるため未定となっております。

## 3. 2019年12月期の連結業績予想(2019年1月1日～2019年12月31日)

連結業績予想につきましては、現時点で第2四半期(累計)及び通期の合理的な業績予想の算定が困難であることから公表しておりません。詳細は、添付資料P6「1. 経営成績等の概況(1) 当期の経営成績の概況 2 次期の見通し」をご覧ください。

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：有  
 新規 2社（社名）株式会社札幌キャリアサポート、株式会社ダブルワークマネジメント、除外 1社（社名）株式会社MPandC

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：有
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2018年12月期	5,020,194株	2017年12月期	4,966,494株
② 期末自己株式数	2018年12月期	100,308株	2017年12月期	46,406株
③ 期中平均株式数	2018年12月期	4,944,411株	2017年12月期	4,889,575株

(注)2018年12月期の1株当たり当期純利益の算定上、期中平均株式数の計算において控除する自己株式に、株式給付信託が保有する当社株式を含めております。

(参考) 個別業績の概要

1. 2018年12月期の個別業績（2018年1月1日～2018年12月31日）

(1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2018年12月期	3,050	2.9	112	36.2	107	45.6	150	△59.8
2017年12月期	2,964	△11.7	82	△51.9	74	△13.4	373	—
	1株当たり 当期純利益		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益					
	円 銭		円 銭					
2018年12月期	30.35		28.00					
2017年12月期	76.29		74.72					

(2) 個別財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円		百万円		%	円 銭		
2018年12月期	2,489		1,283		51.0	258.25		
2017年12月期	2,616		1,151		43.6	231.93		

(参考) 自己資本 2018年12月期 1,270百万円 2017年12月期 1,141百万円

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

(日付の表示方法の変更)

「2018年12月期 決算短信」より日付の表示方法を和暦表示から西暦表示に変更しております。

## ○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	4
(1) 当期の経営成績の概況	4
(2) 当期の財政状態の概況	6
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	7
(4) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	7
(5) 事業等のリスク	7
(6) その他	9
2. 企業集団の状況	10
3. 経営方針	11
(1) 会社の経営の基本方針	11
(2) 目標とする経営指標	11
(3) 中長期的な会社の経営戦略	11
(4) 会社の対処すべき課題	12
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	13
5. 連結財務諸表及び主な注記	14
(1) 連結貸借対照表	14
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	16
(3) 連結株主資本等変動計算書	18
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	20
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	22
(継続企業の前提に関する注記)	22
(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)	22
(連結貸借対照表関係)	25
(連結損益計算書関係)	25
(セグメント情報等)	28
(1株当たり情報)	30

## 1. 経営成績等の概況

### (1) 当期の経営成績の概況

#### ①当期の経営成績

当連結会計年度(2018年1月1日から2018年12月31日)におけるわが国の消費動向は、可処分所得の緩やかな回復に伴い消費支出が持ち直してきている一方で、所謂リアル店舗(市中にある小売店舗)※注1は依然としてオーバーストア状態にあり、どこの店でも同じような商品が同じような価格で手に入るため、プロモーション力や接客サービスの質により売れる店舗と売れない店舗が明確に区別できる状況となっています。これに伴い消費財メーカー側では、販促費を売れる店舗にのみに効率良く投じたいというニーズも高まってきています。

加えてEC(インターネット上の仮想店舗での購買)が耐久消費財やアパレルを中心に更に盛んになっているため、新商品購入時・ブランドスイッチ時はリアル店舗で購買しリピート購入時はECで、という流れが消費者行動として常態化しつつあります。

このような経済環境の中、当社グループは「売場を元気に、日本を元気に！」という事業コンセプトのもと、HR(Human Resources)ソリューション事業・IoT(Internet of Things)ソリューション事業・MR(Marketing Research)ソリューション事業の3セグメント構成で店頭販促事業を推進しております。下記、具体的にセグメント別経営状況について説明いたします。

※注1 リアル店舗とは、実際に商品を並べて売っている店舗、現物を手にとることができる店舗を指します。インターネット上のWebサイトで作られたバーチャル店舗(ECサイト)と比較して使われることが多いです。

#### (HRソリューション事業)

当社グループでは、消費財メーカー向けにラウンダー(店頭へのルート営業代行業務)※注1や推奨販売(店頭での試飲試食販売員の派遣業務)※注2をはじめとしたフィールド(店頭)業務※注3を年間約107万件という国内最大級の規模で実施しており、当連結会計年度においては創業期より積上げている店頭ビッグデータ情報(店舗DB)※注4の活用による効率的な店頭販促企画提案が差別化ポイントとなり、受注件数を伸ばす事が出来ました。

また新規事業としましては、探さず見つかるリゾートバイト※注5というテーマで4月に「Resort Channel(略称:リゾッチャ)」事業※注6や、11月には昨今の働き方改革によりニーズが顕在化しつつあるオフィスワークを中心とした短時間・短期間オフィスワーカー派遣事業を行う(株)ダブルワークマネジメントを立ち上げました。

その結果売上高は3,872,380千円(前年同期比24.7%増)、セグメント利益は475,109千円(同6.7%増)となりました。

※注1 ラウンダーとは、得意先企業の「営業」として、ドラッグストア・スーパーマーケット・家電量販店などの店舗を巡回し、本部の決定事項に従い売場構築を行うとともに、店長や商品カテゴリー担当者、店舗運営担当者との関係を構築し、有利な商品陳列の交渉や商品拡販に向けた店頭販促の企画立案、販売目標の共有など、ルート営業としての営業支援活動を行います。店舗巡回を通じ、現場から得た要望や競合他社の情報をフィードバックし、店舗店頭の状況をリアルタイムで可視化。また、キャンペーンや新商品発売に伴い、短期間での販促物・販促什器の設置やポップアップストアの立ち上げサポートなどの業務も行います。

※注2 推奨販売とは、ドラッグストア・スーパーマーケット・家電量販店などの店頭や店内で行われる販促活動の一種で、商品の販売員が来店客に対して、実際に商品を使って見せ、その商品の機能や性能、使用方法や使い心地などを消費者に直接訴えかけることで、購買に結び付ける販売手法をマネキン販売、デモンストレーション販売(デモ販売)、実演販売などとも呼ばれています。食品や飲料をはじめ、調理器具や家電、化粧品などによく利用されています。スーパーマーケットなどで、実際に料理方法を実演し試食させたりする試食販売や試飲販売などがマネキンの代表的な例です。

※注3 フィールド(店頭)業務とは、ドラッグストア・スーパーマーケット・家電量販店などの店頭や小売現場において、ラウンダー・マネキン・覆面調査などのソリューションを用いて、売る場所の確保や売れる仕組み作り、スタッフの販売力強化など、店舗店頭で行う業務のことを指します。

※注4 店頭ビッグデータ情報とは、当社が創業期よりラウンダー・マネキン・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ロコミアプリ「言わせて.SHOP」から収集したデータを指します。

※注5 リゾートバイトとは、北海道から沖縄まで日本全国の観光地にあるホテル、旅館、テーマパーク、スキー場などで働くアルバイトのことを指します。

※注6 「Resort Channel (略称: リゾッチャ)」とは、連結子会社である㈱MEDIAFLAG沖縄が運営を行うリゾートバイトを希望する求職者と、人材を希望するホテルを始めとするリゾート観光事業主の双方が希望する条件を調整し、お仕事をマッチングするサイトです。当サイト独自の機能である働き方のリクエストや交渉機能などにより、お互いの希望条件の相違が原因で雇用に至らなかった機会ロスを解消することができ、双方にとってプラスの雇用を実現することが出来ます。

#### (IoTソリューション事業)

消費財メーカーはじめ流通業向けに小型デジタルサイネージを年間約20万台提供しているIoTソリューション事業では、8月にPISTA (フィールド・トラッキング・ソリューション) ※注1 をローンチし、オンライン化によるコンテンツ自動更新や人感センサー・顔認識エンジンを活用した店頭棚前顧客情報取得の流れを加速させております。これにより筐体販売だけでなく、オンライン費やASPサービス料※注2 などのストック収益を見込めるビジネスモデル構築に取り組んでおります。

また新規領域での展開としましては、小ロット短納期で当社エンジニア設計によるオリジナル製品製造が可能である強みを活かし、タクシー・美容室・エレベーター・自動ドア等を使って広告インフラを敷設する企業に向けたインフラ (筐体・ASPサービス) の提供を始めました。

その結果売上高は1,318,968千円 (前年同期比△5.6%減)、セグメント利益は197,810千円 (同0.2%増) となりました。

※注1 「PISTA (フィールド・トラッキング・ソリューション)」とは、1997年より店頭販促用電子POPを販売している㈱impactTVが開発した先進的な小型デジタルサイネージです。従来の店頭販促機能に加え、商品棚前における消費者滞留前後で流すコンテンツを切替える人感センサー機能を搭載した「PISTA ZERO」、それに加え消費者の欲しい情報を見たいタイミングで選択させるタッチパネル機能を有するインタラクティブサイネージ「PISTA BASIC」、商品目前での消費者行動を捕捉・蓄積することによって、マーケティングに資するフィールド情報を提供するIoTサイネージ「PISTA ADVANCE」、そして画面注視者の属性に応じたコンテンツの出し分けを行う「PISTA FACEMATCH」という4つのラインナップで構成されております。

※注2 ASP (Application Service Provider) サービスとは、インターネットなどを通じて遠隔からソフトウェアを利用させるサービスのことを指します。「PISTA」には、オンライン上で映像コンテンツを管理出来るCMS (コンテンツマネジメントシステム) を搭載しており、独自のASPサービスとして提供しております。オンライン費やASPサービス料は、CMSの運用保守、サーバー管理費等に該当します。

#### (MRソリューション事業)

日本国内で年間約11万件提供している小売業・飲食業・サービス業向けCS (顧客満足度)、ES (従業員満足度) 向上のための覆面調査※注1 や、店頭オペレーション改善等のための研修プログラム提供においては、市場規模約40億という狭い市場の中、トップ営業を中心とした営業強化によりシェアを着実に伸ばしております。また内部監査代行業務を覆面調査の手法により実施するなどの用途開発や、消費財メーカー向けにグループインタビュー、ホームユーステスト※注2 などの新規マーケティングリサーチメニュー拡充を進めております。

海外ではインド・インドネシア・中国等アジア地域からのチェーン運営コンサルティングニーズが依然として堅調であり、弊社が保有する日本の流通小売業の店頭実現力やVOC調査分析※注3 を踏まえたローカライズ対応力が求められる状況は、引き続き強く顕在化しております。

その結果売上高は1,120,506千円 (前年同期比23.4%増)、セグメント利益は362,965千円 (同10.4%増) となりました。

※注1 覆面調査とは、一般消費者を装って店舗を利用し、接客態度や店内環境を評価するという調査方法です。主に接客サービス向上のために行われる、消費者側の視点に立ったマーケティングリサーチの手法の1つです。店舗側は、誰が、いつ、覆面調査員として訪れるのかを事前に把握できないため、取り繕われていない普段の (実態としての) 接客やサービスの質を評価対象とすることが出来ます。覆面調査は、ミステリーショッパーとも呼ばれています。

※注2 ホームユーステストとは、一定の試用期間を設け、実際に製品を家庭で使用してもらい、試用後にアンケートでその評価を得る調査手法です。

※注3 VOCとは、顧客の声 (Voice of Customer) を指す。VOC調査は、アンケートや苦情、インタビュー、市場調査結果などから顧客の声を収集・分析する調査手法です。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は、6,277,122千円（前年同期比3.8%増）、営業利益は406,384千円（前年同期比46.6%増）となりました。経常利益は405,539千円（前年同期比59.2%増）となり、親会社株主に帰属する当期純利益は330,554千円（前年同期比32.2%減）となりました。

## セグメント別業績一覧

	売上高（千円）	前期比(%)	営業利益（千円）	前期比(%)
HRソリューション事業	3,872,380	24.7	475,109	6.7
I o Tソリューション事業	1,318,968	△5.6	197,810	0.2
MRソリューション事業	1,120,506	23.4	362,965	10.4

## ②次期の見通し

当社は中期経営計画として、2023年12月期に売上高18,000百万円、営業利益2,000百万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新規事業についても積極的に取り組んでおります。

次期連結会計年度の連結見通しにつきましては、当連結会計年度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次期連結会計年度にどこまで反映出来るか、本資料の発表日現在において前向きな不確定要素が多く存在するため公表しておりません。

## (2) 当期の財政状態の概況

## ①資産、負債、純資産の状況

当連結会計年度における流動資産残高は、3,230,014千円となりました。短期借入金の返済があったものの(株)札幌キャリアサポートの連結により現金及び預金が172,552千円増加し、(株)impactTVの棚卸資産が99,950千円増加したこと等により、前連結会計年度末と比較して364,634千円の増加となりました。

固定資産残高は、387,969千円となりました。(株)札幌キャリアサポートの子会社化により固定資産が増加したものの投資不動産の売却により投資その他の資産が211,149千円減少したこと等により、前連結会計年度末と比較して301,194千円の減少となりました。

以上により総資産残高は、前連結会計年度末と比較して63,439千円増加し3,617,983千円となりました。

負債残高は、1,692,394千円となりました。未払金が58,514千円、未払法人税等が32,091千円増加したものの短期借入金が350,000千円減少したこと等により、前連結会計年度末と比較して285,748千円の減少となりました。

純資産残高は、1,925,589千円となりました。これは主に利益剰余金の増加334,072千円、非支配株主持分の増加38,260千円等により、前連結会計年度末と比較して349,188千円の増加となりました。

## ②キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という）の残高は1,583,687千円となり、前連結会計年度と比べ172,552千円増加しました。

当連結会計年度におけるキャッシュ・フローの状況は次のとおりであります。

## (営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度の営業活動の結果増加した資金は405,187千円（前連結会計年度は285,117千円の増加）となりました。これは主に税金等調整前当期純利益427,182千円、減価償却費74,671千円、たな卸資産の増減額△98,729千円によるものであります。

## (投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度の投資活動の結果増加した資金は267,821千円（前連結会計年度は164,188千円の減少）となりました。これは主に有形固定資産の売却による収入275,888千円、投資用不動産の売却による収入225,957千円、子会社株式の取得による支出167,228千円によるものであります。

## (財務活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度の財務活動の結果減少した資金は497,770千円（前連結会計年度は60,106千円の減少）となりました。これは主に短期借入金の純増減額△430,000千円、長期借入れによる収入530,000千円、長期借入金の返済による支出568,968千円によるものであります。

## (3) 当期のキャッシュ・フローの概況

	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
自己資本比率 (%)	21.5	43.9	51.6
時価ベースの自己資本比率 (%)	60.3	107.4	187.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	7	5	2
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	10.7	12.8	40.8

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注) 1. 各指標はいずれも連結ベースの財務数値により算出しております。

2. 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数（自己株式控除後）により算出しております。

3. キャッシュ・フロー及び利払いは、連結キャッシュ・フロー計算書に計上されている「営業活動によるキャッシュ・フロー」及び「利息の支払額」を用いております。

4. 有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

## (4) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主に対する利益配分につきまして、財務体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しつつ、当社グループを取り巻く事業環境を勘案して、安定した配当を継続実施していくことを基本方針としております。当期は1株当たり5円の復配を実施予定ですが、次期は収益増を見込み1株当たり15円の大幅増配を検討しております。

## (5) 事業等のリスク

当社グループの経営成績、株価及び財政状態等に影響を及ぼす可能性がある事項には、以下のようなものがあります。また、必ずしも事業上のリスクに該当しない事項についても、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する情報開示の観点から積極的に開示しております。当社グループは、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努力する方針ではありますが、当社の株式に関する投資判断は、以下の記載事項及び本項以外の記載内容も併せて、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。また、以下の記載は当社の株式への投資に関するリスクをすべて網羅するものではありませんのでご留意ください。

なお、本項中の記載内容については、特に断りが無い限り当連結会計年度末現在の事項であり、将来に関する事項は当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

## ① 事業内容に関するリスクについて

## (イ) 市場について

当社グループは現状リアル店舗での店頭販促市場を事業領域としていることから、自然災害や重大な事故等の事情で消費財メーカーおよび流通小売業が店頭に掛ける販促費を大幅に絞った場合には当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (ロ) 競合について

当社グループの事業全体として競合になる企業は現状ありませんが、各事業における競合が店頭販促全般的な事業展開を進めた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

また近年「リアル店舗のショールーミング化」と言われるようになり、当社グループもリアル一辺倒の事業モデルではなく、デジタルサイネージのオンライン化やP I S T Aなどリアルとネットを融合させる商材をラインナップしてきておりますが、仮に消費者のECサイトでの購買がこのまま活発化していった場合には当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (ハ) . 消費者の購買行動の変化について

ECサイトでの購買の盛り上がりによりドラッグストア・スーパーマーケット・アパレル店・家電量販店等の小売業においてはその業績に大きな影響が及んでおり、当社の見立てでは個店レベルの採算で見た場合半数近い店舗が業績不振に苦しんでいるのではと考えております。

店頭にしかない商品・体験・接客でいかに店頭活性化を実現するかという観点で当社グループとしましてはM&Aや新規企業設立により提供可能なソリューションを増やしておりますが、リアル店舗の不振が続く閉店・倒産が著しく増加した場合には当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (ニ) . システム障害について

当社グループでは、HRソリューション事業において人材リクルートを管理する「人材くん」、IoTソリューション事業においてデジタルサイネージのコンテンツ管理や配信プログラムを管理する「PISTA CMS」、MRソリューション事業において調査レポートや自動集計分析などの機能搭載する「MarketWatcher」を活用しています。サーバー停止やネットワーク機器の故障及び自然災害や事故火災等によるシステムトラブルの発生を回避するために、サーバーの負荷分散や定期的なバックアップ等の手段を講じることでシステムトラブルの防止及び回避に努めておりますが、大規模地震等の天災や通信会社による大規模通信障害等により社内システムが稼働できない場合には当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (ホ) . 製品製造について

当社グループでは現在デジタルサイネージの筐体製造を主に海外で行っており、年間約20万台の仕入を実施しております。製造拠点到大きな影響を与えかねない地政学リスクが発生し、予定していた質・量・コストで製品が製造できなくなった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (ヘ) . 為替相場の変動について

当社グループでは、海外取引先との間で外貨建てによる製品仕入、業務委託等を行っているため、予想外の為替変動が生じた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (ト) . メディアクルーの確保について

当社グループでは、HRソリューション事業・MRソリューション事業ともメディアクルーの活用を前提とした事業モデルを推進しております。短納期・広域・高難易度案件のニーズが高まりつつある中で、メディアクルーを各都道府県において適正人数確保し、更に新規登録数を増加させていくことが必要となります。各種WEB媒体などを通じ、学生や主婦層をターゲットとした募集チャネルを活用した登録募集戦略をとっておりますが、このような取り組みにも拘らず、店頭における調査需要や販促需要の急激な増加や調査対象地域の偏りによりクライアントニーズに適合したメディアクルーが十分に確保できない場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (チ) . 海外進出に伴う内部管理体制の充実について

当社グループは、連結グループ運営を開始し、海外へ進出し事業の拡大を図っております。それに伴い、適正な連結財務諸表の作成、内部統制の徹底、コンプライアンス対策の強化等、当該事業拡大を支える内部管理体制の充実に向けております。しかしながら、体制の整備が事業の拡大に追い付かず、内部管理体制が不十分になり、不祥事等が発生した場合、当社グループへの法的責任の追求や企業イメージの悪化等により、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。



## (リ) . 法的規制について

## a. 事業関連

当社グループは、下請法規制の適用を受けることから全社をあげて法令遵守の徹底と社内教育に努めておりますが、仮に法令に抵触するような事態が発生した場合には当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また将来において下請法その他法規制において解釈・運用の変化、規制の強化、新規制の制定等により、より厳格な対応を求められる可能性は否定できず、当該規制の動向により当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

## b. 労務関連

当社グループでは、HRソリューション事業・MRソリューション事業とも原則的にメディアクルーと業務委託契約を締結した上で、各自担当業務の遂行を依頼しています。この仕組みは弁護士及び社会保険労務士による入念なチェックを経て構築しておりますが、仮に労働局等の所轄官庁が当社グループ及びメディアクルーの運用実態に対し労働基準法が適用される形態であると判断した場合には、是正勧告、業務改善命令、事業停止命令等の行政指導が発せられる恐れがあります。このような指導を受けた場合、当社グループの経営、業績にも重大な影響が及ぶ可能性があります。また現行法令の改正やその運用方法の見直し等によりメディアクルーに対する規制強化が図られた場合には、外注元である当社グループに対して、より高度なコンプライアンス体制が求められる可能性があります。

## ②会社組織に関するリスク

## (イ) . 創業者への依存度について

当社創業者であり代表取締役社長を務める福井康夫は、設立以来の最高経営責任者であり、経営方針や戦略の決定をはじめ、各方面の事業推進において重要な役割を果たしております。事業拡大に伴い、取締役やマネージャー等との会議を定期的で開催するなどして情報共有を進めるとともに、同氏へ過度に依存しない経営体質の構築を進めておりますが、何らかの理由により同氏に不測の事態が生じた場合、または同氏が退任するような事態が生じた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (ロ) . 個人情報の管理について

当社はメディアクルーの個人情報を有しており、また業務上においても個人情報に接する機会が生じるため、その取扱いについては2005年4月に施行された「個人情報の保護に関する法律」を踏まえ、経済産業省の外郭団体である財団法人日本情報処理開発協会の発行するプライバシーマークを取得する等、十分な管理体制を構築するよう取り組んでいます。従業員、その他情報に触れる機会のあるメディアクルーに対して、当社作成の個人情報取扱マニュアルに基づき当該情報の取扱いについて教育・研修を実施しております。また社内ネットワーク、基幹システムを含む社内管理体制を適切に利用できる環境を維持しつつ、高いセキュリティレベルの維持・継続に取り組んでいます。

ただし、当社の取り組みにも関わらず、個人情報の漏洩による損害に対する賠償を請求されることも考えられ、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (6) その他

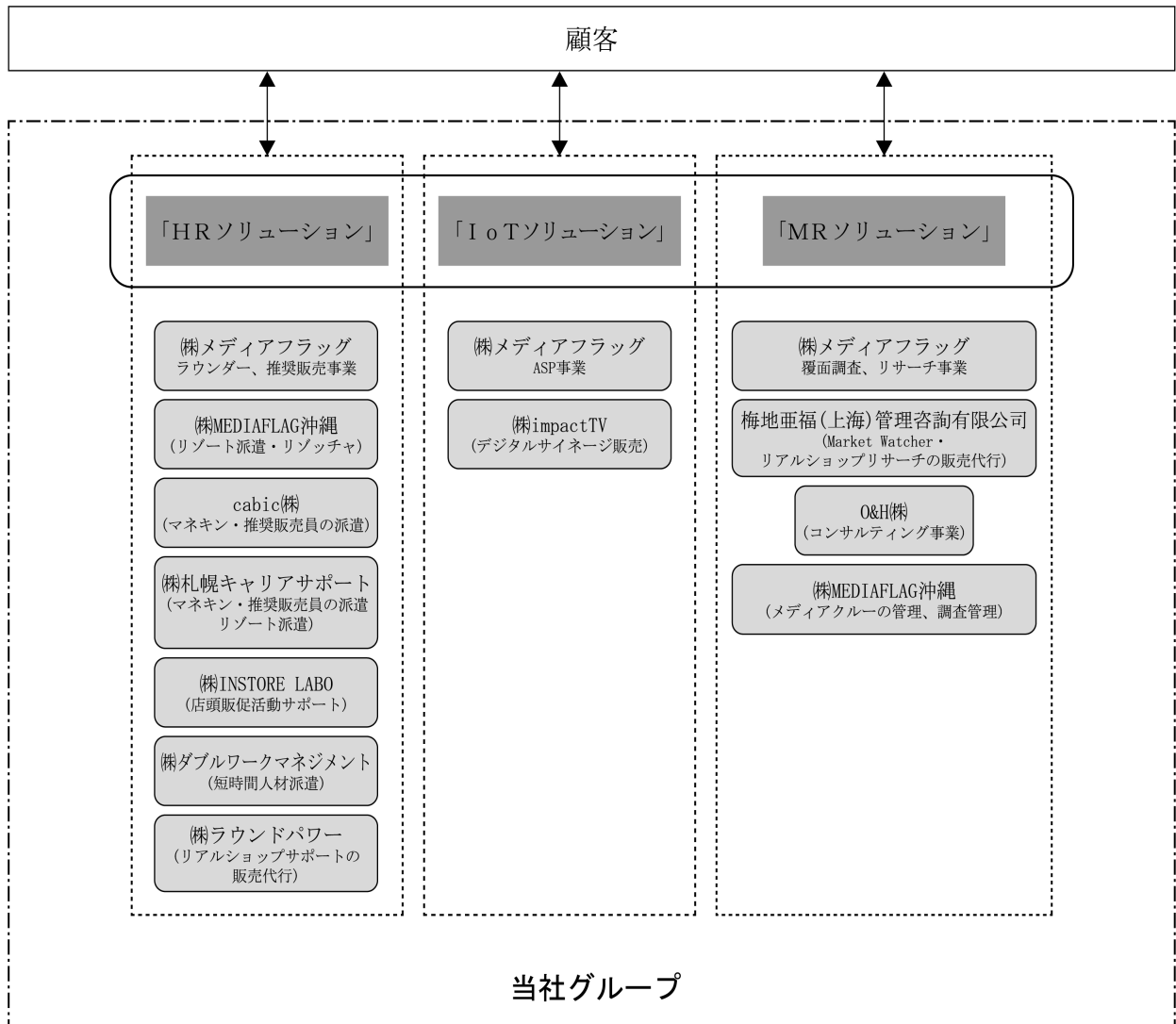
## ①. 配当政策について

当社グループは、株主に対する利益配分につきまして、財務体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しつつ、当社グループを取り巻く事業環境を勘案して、安定した配当を継続実施していくことを基本方針としております。今回1株当たり5円の復配を実施予定ですが、今後も継続拡大すべく事業に邁進していきます。

## ②. 新株予約権行使による株式価値の希薄化について

当社グループは、当社グループの役員及び従業員に対するインセンティブを目的とし、新株予約権を付与しております。これらの新株予約権が権利行使された場合は当社株式が新たに発行され、既存株主が有する株式の価値及び議決権割合が希薄化する可能性があります。

2. 企業集団の状況



### 3. 経営方針

#### (1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「売場を元気に、日本を元気に」をテーマに店舗店頭に特化したフィールドマーケティング※注1 支援事業を展開しております。「社会性ある事業の創造」を経営理念に掲げ、流通業に新しいコミュニケーションの流れを創造し、当社に蓄積されている日本の店舗店頭の運営ノウハウを世界各国に輸出し、最終消費者の生活文化の向上につなげることで、新たなマーケットの拡大を推進してまいります。

※注1 フィールドマーケティングとは、フィールド（店頭）を重視したマーケティングのことを指します。店頭など消費者の生活により近いところでのマーケティング展開は、商品陳列、POP類、顧客動線などすべての要素が対象となるため販売促進効果も大きく、販売に直結したマーケティング。ラウンダー、推奨販売、デジタルサイネージ、覆面調査など、こうしたソリューションを個別、あるいは組み合わせることでブランドが構築され、その実行中にブランドオーナーに対して明確で実質的な投資回収率(ROI)を提示することになります。収益支出の中で特定の利益を上げることが主な目的であり利点でもあります。

#### (2) 目標とする経営指標

当社グループの事業は、①HRソリューション事業、②IoTソリューション事業、③MRソリューション事業の3事業に分かれております。これら3つの事業のうち、HRソリューション事業・MRソリューション事業を主軸とし売上の増加を拡大しIoTソリューション事業で高付加価値のサービスを提供することで、収益性の向上を目指しております。主な成長性・収益性の財務的な指標として、売上高増加率、売上総利益率、営業利益率、営業利益増加率などを掲げております。

#### (3) 中長期的な会社の経営戦略

上記の経営の基本方針を踏まえて、目標指数を達成するために、次のとおり取り組んでまいります。

##### ①HRソリューション

これまでフィールドマーケティング事業で当社が積み重ねてきた527万件に及ぶ店頭ビッグデータ情報（店舗DB）を武器として最適な販促対象店舗を選定し、効果的な販促手法をコンサルティングが出来るようになることで、更に競合他社との差別化を図ってまいります。

また、2019年より店舗店頭以外の領域へのインフラ提供も拡大してまいります。その1つの取り組みが、11月に㈱インソース（東証一部上場：証券コード6200）とJVで設立した㈱ダブルワークマネジメントが展開している短時間・短期間オフィスワーカー派遣事業です。潜在的なニーズと社会的要請があるビジネスとして事業を成長させてまいります。

また、上場以来業務センターの位置付けで事業運営をしていた㈱MEDIAFLAG沖縄が展開するリゾートバイト特化型の人材マッチング事業「Resort Channel」（略称：リゾッチャ）も、新規事業としての挑戦となります。

さらに2019年以降は、㈱INSTORE LABO・㈱札幌キャリアサポート等の新規設立企業・M&A企業がいよいよ事業拡大フェーズに入ります。特に2019年は、元号変更・消費増税・大型スポーツイベント準備等により、スポット的な売場メンテナンスや推奨販売の需要が高まっております。既に実績も積み重ねておりますので、この波に乗り確実な事業拡大を狙ってまいります。

##### ②IoTソリューション

2019年よりオンライン版店頭用デジタルサイネージ※1の販売を本格化させていきます。これにより従来のハード機器売上加えて、アプリケーション利用料によるストック型収益の積上げが可能となり、利益率が向上する見込です。

また、これまで培った小型デジタルサイネージ事業のノウハウを基に、開発スピード・コスト・低ロット対応等に更に磨きをかけ、タクシー後部座席や美容室座席、エレベーター内、自動ドア防護柵などを使って広告インフラを敷設する企業向けにオリジナル業務用デジタルサイネージを開発・提供してまいります。こちらも店頭用と同様、オンライン費やASPサービス料による収益が見込めます。

新製品PISTAを8月より販売スタートしましたが、本製品の特長でもある「顧客の棚前購買行動」をデータベース化している企業は、世界にも類を見ないと考えております。これは世界的大手ECサービス企業でも収集ができない当社グループ独自のデータです。このデータベースをさらに強化し、今後の武器の1つにすべく、データの収集・分析を継続してまいります。

※注1 店頭用デジタルサイネージとは、小型デジタルサイネージのことを指します。

## ③MRソリューション

覆面調査は、リアル店舗が大手ECサービス企業に負けない売場作り・接客をする為の中核を担うサービスと言えます。今後はよりリアルだからこそきめ細やかな接客サービスが求められます。さらに、接客同様重要視されるのは「オリジナル商品開発」だと考えております。従来の顧客である飲食・小売・サービス業以外に消費財メーカー等でのマーケティングニーズに対応すべく、今後は商品開発支援のリサーチやコンサルティングが出来る体制を構築していく予定です。

またインド・インドネシア等アジア諸国における小売業向けコンサルティングサービスについては、コンサルティング事業からの脱却を模索しつつ現地財閥系企業とタッグを組み、投資&ハンズオン事業として踏み込んだ展開を志向していきます。こちらの実現は、当社グループが次のステージへステップアップするための重要な事業拡大方針の1つとして、重点的に取り組んでまいります。

## (4) 会社の対処すべき課題

## ① 経営理念のさらなる浸透強化

事業環境に左右されず事業基盤の拡大、成長させていくためには経営理念の浸透を人材育成の軸とした教育が必要であると考えております。

当社では「HEART OF MEDIAFLAG」という「経営理念」「メディアフラッグメッセージ」、行動指針である「メディアフラッグウェイ」「メディアフラッグリーダーシップ」等を纏めて解説した冊子を作成・配布しております。また、日々の朝礼ではグループ会社も合同で理念に基づいた経験談の発表を行ったり、全従業員が参加する会議の場で理念に基づいた講話を代表自らが実施するなどをして、徹底した理念の浸透を図っております。これにより、離職率の低下による既存従業員の安定化や、業務ミスの発生を削減し、品質の向上に繋がるなどの効果が得られております。

また、メディアクルーに対しても、「メディアクルーへの約束」を定め、「理念共有型のフィールドスタッフネットワーク」※注の構築に注力しております。今後についても、経営理念浸透を最重要課題ととらえ、全従業員の方向性の統一を図るための経営理念浸透につながる取り組みを実施してまいります。

※注 理念共有型フィールドスタッフネットワークとは、当社グループの理念に基づき、当社に蓄積した流通現場の知識、考え方を十分に理解し、現場の重要性を熟知したメディアクルーを指します。

## ② 人材の確保と育成

当社グループは、今後さらなる事業拡大を目指す上で、優秀な人材の確保及び理念浸透を軸とした教育による人材育成が重要な経営課題であると認識しております。人材確保については、新卒採用及び中途採用を積極的に実施し、当社の経営理念・方針に共感を持った人材の確保と、様々なOJT・社内教育等による社員のレベルアップを進めてまいります。

また、HRソリューション事業及びMRソリューション事業の業務を支えるメディアクルーの更なる増加については、当社グループの認知度・信用力・露出度の向上を図ることで登録数の増加を進めてまいります。メディアクルーの教育方針については、店舗の自社運営や流通チェーン出身社員による流通業界の経験と知識、店舗活動ノウハウを最大限に活かした教育を行うことで流通現場の知識を理解します。また、当社グループの理念に基づいた考え方を理解することで流通現場の重要性を十分に理解し、単なる登録者に留まることなく、流通現場を熟知した理念共有型フィールドスタッフネットワークを構築してまいります。また全国に約1,200名を超えるフラッグクルーを配置し、業務に関連性の高い資格保有者や難易度の高い店頭業務の経験者に対し、最優先で業務を案内する制度を運用しております。今後につきましてはフラッグクルー※注のさらなる増員を実施し、高付加価値サービス提供による高利益体質を目指し、全国各地でより幅広い属性の方々への労働機会の提供を拡大してまいります。

※注 フラッグクルーとは、全国28万人のメディアクルーの中から一定の審査基準をクリアし、当社理念や考え方に理解・共感頂き、当社と共に社会性ある事業の創造を担って頂くクルーのことを指します。

## ③ 店頭販促に関するマルチメニュー展開

当社では、グループ全体での取引口座数が1,500社超、年間フィールド業務数が100万件超と強固な顧客資産を保有しております。しかし店舗店頭の販促・マーケティング領域では、当社グループが主力サービスとして展開するラウンダー・推奨販売・デジタルサイネージ・店頭調査に加え、販促企画・イベント運営・商品POP制作・店頭什器制作・ノベルティ制作・映像制作等、様々なソリューションが様々な企業により展開されております。当社グループは、「マルチフィールドメニュー」のラインナップを目指し、店頭販促に関するすべての業務を網羅すべく事業を推進しております。

今後も同領域におけるM&Aや資本提携を積極的に進め、店頭実現ビジネスパートナーの地位を確たるものにしてまいります。

## ④ IoTサイネージによる棚前捕捉とデータベース化

当社グループでは、ラウンダー・推奨販売・店頭調査による人的支援サービスを活用した「アナログ」ビッグデータに加え、IoT対応型デジタルサイネージPISTA(注)を活用した「デジタル」ビッグデータを店舗店頭から収集し、日本全国の主要流通店舗をデータベース化した『店舗DB』というアプリケーションを開発しました。この店舗DBにより売場の状況と棚前のAIDMA状況を数値で捕捉でき、消費財メーカーは最適な売場で、最適な予算で、最適な販促施策を実施することが可能になります。既に多数の店頭販促ソリューションを持っている当社グループがデータマーケティングの領域に踏み込んでいくことで、販促企画やコンサルティングの領域にビジネスモデルを昇華することを目論んでおります。

## ⑤ インドでの事業展開

インドの人口は既に13億人を超え、2025年には中国の人口を抜く見込みです。予測GDPの世界順位も、既に日本を抜き世界第3位。今後世界経済を牽引する国となる可能性を秘めております。また総人口の約25%、都市部に至っては約60%が所得階層の中でアッパーミドル層(可処分所得が日本円で年間235~550万円程度)に該当するといわれています。しかしアッパーミドル層をターゲットにした都市部ドミナントストア型※1 日用雑貨・食品チェーンが存在せず、その出現に市場からの期待値も高まっております。

このような状況の中、当社はこれまでインド国内の現地リテール事業会社に対して、チェーン運営・本部機能強化・IT推進・商品開発等のコンサルティングサービスを中心に約4年間実施してまいりました。こちらで蓄積したノウハウを基に、事業として投資&ハンズオン経営をすべくこの1~2年模索してきたところ、物流・商品製造等に有力なインフラを持つ現地パートナー企業とのコネクションを築く事が出来ました。

今後は急速に高まる経済成長に後れを取ることなく現地環境の情報収集を円滑に行い、早期立ち上げが実現できるよう進めてまいります。グループ代表福井をはじめ多数のリテール出身者が在籍し、かつインドでの実業経験値と現地財閥とのコネクションを持つという当社の強みをいかんなく発揮し、新事業セグメント創出も見据えて今後の事業拡大に取り組んでまいります。

※1 ドミナントストアとは、チェーン店展開を行うスーパーマーケットやコンビニエンスストアなどが出店する際、特定地域内で市場占有率を高める目的で複数の店舗を高密度展開しているチェーン店のことを指します。

## 4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、連結財務諸表の期間比較可能性及び企業間の比較可能性を考慮し、日本基準で連結財務諸表を作成しております。国際会計基準の適用につきましては、今後の我が国における会計基準の動向等を勘案し対応してまいります。

## 5. 連結財務諸表及び主な注記

## (1) 連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2017年12月31日)	当連結会計年度 (2018年12月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	1,421,147	1,593,700
受取手形及び売掛金	1,101,685	1,156,840
商品及び製品	127,588	227,538
仕掛品	50,116	43,248
繰延税金資産	15,902	38,780
その他	149,166	170,730
貸倒引当金	△226	△824
流動資産合計	2,865,379	3,230,014
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	90,671	103,915
工具、器具及び備品	61,734	85,618
機械装置及び運搬具	6,649	1,012
土地	-	60
リース資産	18,365	15,482
レンタル用資産	8,297	8,497
減価償却累計額	△106,825	△139,026
有形固定資産合計	78,893	75,560
無形固定資産		
ソフトウェア	120,443	85,075
のれん	102,085	50,558
その他	-	183
無形固定資産合計	222,529	135,816
投資その他の資産		
投資有価証券	40,034	5,961
関係会社株式	-	56,165
繰延税金資産	15,672	4,521
投資不動産	233,369	-
その他	98,665	109,963
貸倒引当金	-	△19
投資その他の資産合計	387,741	176,591
固定資産合計	689,163	387,969
資産合計	3,554,543	3,617,983
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	69,738	98,374
短期借入金	350,000	-
1年内返済予定の長期借入金	389,443	372,591
未払金	185,293	243,807
未払費用	128,804	144,909
未払法人税等	66,499	98,591
ポイント引当金	1,634	1,925
株主優待引当金	5,539	7,849
その他	57,755	96,808
流動負債合計	1,254,708	1,064,857

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2017年12月31日)	当連結会計年度 (2018年12月31日)
<b>固定負債</b>		
長期借入金	640,703	598,607
繰延税金負債	388	4,441
株式給付引当金	51,056	-
その他	31,286	24,488
固定負債合計	723,434	627,536
<b>負債合計</b>	<b>1,978,142</b>	<b>1,692,394</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>		
資本金	344,920	354,046
資本剰余金	558,667	567,793
利益剰余金	708,185	1,042,258
自己株式	△51,084	△90,004
株主資本合計	1,560,690	1,874,093
<b>その他の包括利益累計額</b>		
その他有価証券評価差額金	20	△2,282
為替換算調整勘定	336	△2,836
その他の包括利益累計額合計	356	△5,118
<b>新株予約権</b>	<b>10,200</b>	<b>13,200</b>
<b>非支配株主持分</b>	<b>5,154</b>	<b>43,414</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,576,400</b>	<b>1,925,589</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,554,543</b>	<b>3,617,983</b>

## (2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書

## 連結損益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
売上高	6,049,383	6,277,122
売上原価	3,740,407	3,992,193
売上総利益	2,308,976	2,284,929
販売費及び一般管理費	2,031,806	1,878,545
営業利益	277,169	406,384
営業外収益		
受取利息	800	215
受取配当金	15	234
持分法による投資利益	-	324
不動産賃貸料	926	353
保険解約返戻金	-	9,612
利子補給金	439	182
その他	590	5,769
営業外収益合計	2,771	16,692
営業外費用		
支払利息	22,339	10,047
控除対象外消費税等	1,242	579
その他	1,612	6,910
営業外費用合計	25,194	17,537
経常利益	254,747	405,539
特別利益		
固定資産売却益	-	46,647
関係会社株式売却益	152,621	60,601
受取和解金	41,594	-
移転補償金	139,439	-
その他	38	-
特別利益合計	333,693	107,249
特別損失		
固定資産除却損	-	28,351
固定資産売却損	-	12,649
減損損失	18,314	14,177
投資有価証券評価損	-	30,005
その他	-	422
特別損失合計	18,314	85,606
税金等調整前当期純利益	570,125	427,182
法人税、住民税及び事業税	85,557	125,375
法人税等調整額	△4,234	△29,412
法人税等合計	81,322	95,962
当期純利益	488,803	331,219
非支配株主に帰属する当期純利益	1,498	665
親会社株主に帰属する当期純利益	487,305	330,554



## 連結包括利益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
当期純利益	488,803	331,219
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△470	△2,302
為替換算調整勘定	341	△3,172
その他の包括利益合計	△129	△5,475
包括利益	488,673	325,744
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	487,175	325,079
非支配株主に係る包括利益	1,498	665

## (3) 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

(単位:千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	297,566	507,961	220,880	△80,637	945,770
当期変動額					
新株の発行	47,354	47,354	—	—	94,708
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	—	3,352	—	—	3,352
親会社株主に帰属する当期純利益	—	—	487,305	—	487,305
自己株式の取得	—	—	—	—	—
自己株式の処分	—	—	—	29,553	29,553
連結除外に伴う利益剰余金増加額	—	—	—	—	—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	—	—	—	—	—
当期変動額合計	47,354	50,706	487,305	29,553	614,919
当期末残高	344,920	558,667	708,185	△51,084	1,560,690

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算調整勘定	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	490	△4	486	14,244	16,008	976,509
当期変動額						
新株の発行	—	—	—	—	—	94,708
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	—	—	—	—	—	3,352
親会社株主に帰属する当期純利益	—	—	—	—	—	487,305
自己株式の取得	—	—	—	—	—	—
自己株式の処分	—	—	—	—	—	29,553
連結除外に伴う利益剰余金増加額	—	—	—	—	—	—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△470	341	△129	△4,044	△10,853	△15,027
当期変動額合計	△470	341	△129	△4,044	△10,853	599,891
当期末残高	20	336	356	10,200	5,154	1,576,400

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位:千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	344,920	558,667	708,185	△51,084	1,560,690
当期変動額					
新株の発行	9,125	9,125	—	—	18,250
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	—	—	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	—	—	330,554	—	330,554
自己株式の取得	—	—	—	△89,976	△89,976
自己株式の処分	—	—	—	51,056	51,056
連結除外に伴う利益剰余金増加額	—	—	3,517	—	3,517
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	—	—	—	—	—
当期変動額合計	9,125	9,125	334,072	△38,919	313,403
当期末残高	354,046	567,793	1,042,258	△90,004	1,874,093

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算調整勘定	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	20	336	356	10,200	5,154	1,576,400
当期変動額						
新株の発行	—	—	—	—	—	18,250
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	—	—	—	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	—	—	—	—	—	330,554
自己株式の取得	—	—	—	—	—	△89,976
自己株式の処分	—	—	—	—	—	51,056
連結除外に伴う利益剰余金増加額	—	—	—	—	—	3,517
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△2,302	△3,172	△5,475	3,000	38,260	35,785
当期変動額合計	△2,302	△3,172	△5,475	3,000	38,260	349,188
当期末残高	△2,282	△2,836	△5,118	13,200	43,414	1,925,589

## (4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益	570,125	427,182
減価償却費	97,982	74,671
減損損失	18,314	14,177
のれん償却額	69,391	71,725
固定資産除却損	-	28,351
固定資産売却損益(△は益)	-	△34,114
関係会社株式売却益	△152,621	△60,601
受取和解金	△41,594	-
移転補償金	△139,439	-
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△739	172
株式給付引当金の増減額(△は減少)	49,174	-
投資有価証券評価損益(△は益)	-	30,005
受取利息及び受取配当金	△815	△450
支払利息	22,339	10,047
売上債権の増減額(△は増加)	△157,112	△38,529
たな卸資産の増減額(△は増加)	33,732	△98,729
前渡金の増減額(△は増加)	△12,110	△54,043
仕入債務の増減額(△は減少)	△66,970	28,059
未払金の増減額(△は減少)	△4,840	47,199
未払費用の増減額(△は減少)	△16,272	18,462
未払消費税等の増減額(△は減少)	△30,813	45,702
その他	△3,728	4,937
小計	234,003	514,224
利息及び配当金の受取額	888	500
利息の支払額	△21,888	△9,929
和解金の受取額	63,554	-
補償金の受取額	120,504	-
役員退職慰労金の支払額	-	△28,600
法人税等の支払額	△111,944	△71,007
営業活動によるキャッシュ・フロー	285,117	405,187
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△63,217	△28,465
有形固定資産の売却による収入	-	275,888
無形固定資産の取得による支出	△61,832	△27,613
投資不動産の取得による支出	△286,885	-
投資不動産の売却による収入	45,798	225,957
投資有価証券の取得による支出	△30,005	-
関係会社株式の取得による支出	-	△38,123
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	△167,228
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	48,414	18,982
長期貸付金の回収による収入	178,643	-
保証金の回収による収入	37,135	1,347
保証金の差入による支出	△53,221	△12,903
その他	20,981	19,979
投資活動によるキャッシュ・フロー	△164,188	267,821

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△180,000	△430,000
長期借入れによる収入	800,000	530,000
長期借入金の返済による支出	△750,593	△568,968
株式の発行による収入	94,708	18,250
自己株式の取得による支出	-	△89,976
配当金の支払額	△10	-
非支配株主からの払込みによる収入	-	43,000
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△9,000	-
その他	△15,211	△76
財務活動によるキャッシュ・フロー	△60,106	△497,770
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,291	△2,686
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	62,113	172,552
現金及び現金同等物の期首残高	1,349,021	1,411,135
現金及び現金同等物の期末残高	1,411,135	1,583,687

(5) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)

1. 連結の範囲に関する事項

(1) 連結子会社の数 9社

連結子会社の名称

株式会社MEDIAFLAG沖縄

梅地亜福(上海)管理咨询有限公司

株式会社ラウンドパワー

cabic株式会社

O&H株式会社

株式会社impactTV

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

当連結会計年度において、株式会社札幌キャリアサポートの全株式を取得したことにより、連結の範囲に含めております。

連結子会社であった株式会社MPandCは2018年6月に株式を一部譲渡したことに伴い、連結の範囲から除外し、持分法適用の範囲に含めております。

また、当連結会計年度において、株式会社INSTORE LABO、株式会社ダブルワークマネジメントを新たに設立したことにより、連結の範囲に含めております。

(2) 非連結子会社の名称

該当事項はありません。

2. 持分法の適用に関する事項

(1) 持分法適用の関連会社数 2社

持分法適用の関連会社の名称

株式会社MP a n d C

F P C株式会社

F P C株式会社は、当連結会計年度において株式取得により関連会社となったため持分法の適用範囲に含めております。

(2) 持分法を適用しない非連結子会社のうち主要な会社の名称等

該当事項はありません。

3. 連結子会社の事業年度等に関する事項

連結子会社のうち、株式会社札幌キャリアサポートは決算日を11月30日から12月31日に変更したことに伴い、当連結会計年度は2018年3月1日から2018年12月31日までの10ヶ月間を連結しております。

4. 会計方針に関する事項

(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法

① 有価証券

その他有価証券

時価のあるもの

決算期末日の市場価格等に基づく時価法(評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定)によっております。

時価のないもの

移動平均法による原価法によっております。

② たな卸資産

商品及び製品

先入先出法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）によっております。

仕掛品

個別法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）によっております。

(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法

① 有形固定資産（リース資産を除く）

主に定率法を採用しております。ただし、2016年4月1日以降に取得した建物附属設備及び構築物については、定額法を採用しております。

また、2007年3月31日以前に取得したものについては、償却可能限度額まで償却が終了した翌年から5年間で均等償却する定額法によっております。

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物及び構築物	5～18年
工具、器具及び備品	4～15年
機械装置及び運搬具	2～15年
レンタル用資産	2～3年

② 無形固定資産（リース資産を除く）

自社利用のソフトウェアについては、社内における見込利用可能期間（5年）に基づく定額法を採用しております。

③ リース資産

所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法によっております。

(3) 重要な引当金の計上基準

① 貸倒引当金

債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については、個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。

② ポイント引当金

メディアクルーの登録促進を目的とするポイント制度による将来の費用負担に備えるため、将来の使用による費用負担見込額を計上しております。

③ 株主優待引当金

株主優待制度に基づく費用の発生に備えるため、翌連結会計年度以降において発生すると見込まれる額を計上しております。

④ 株式給付引当金

株式交付規程に基づく従業員の当社株式の給付に備えるため、当連結会計年度末における株式給付債務の見込額に基づき計上しております。

(4) 重要な外貨建の資産又は負債の本邦通貨への換算の基準

在外連結子会社の資産及び負債は、連結決算日の直物為替相場により円貨に換算し、収益及び費用は期中平均相場により円貨に換算し、換算差額は純資産の部における為替換算調整勘定に含めております。

(5) のれんの償却方法及び償却期間

5年間の定額法により償却しております。

(6) 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3か月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

(7) その他連結財務諸表作成のための重要な事項

消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税抜方式によっております。

(会計方針の変更)

(従業員等に対して権利確定条件付き有償新株予約権を付与する取引に関する取扱い等の適用)

「従業員等に対して権利確定条件付き有償新株予約権を付与する取引に関する取扱い」(実務対応報告第36号平成30年1月12日。以下「実務対応報告第36号」という。)等を2018年4月1日以後適用し、従業員等に対して権利確定条件付き有償新株予約権を付与する取引については、「ストック・オプション等に関する会計基準」(企業会計基準第8号平成17年12月27日)等に準拠した会計処理を行うことといたしました。

ただし、実務対応報告第36号の適用については、実務対応報告第36号第10項(3)に定める経過的な取扱いに従っており、実務対応報告第36号の適用日より前に従業員等に対して権利確定条件付き有償新株予約権を付与した取引については、従来採用していた会計処理を継続しております。



## (連結貸借対照表関係)

- ※1 当社及び連結子会社（cabic株式会社及び株式会社札幌キャリアサポート）（前会計年度はcabic株式会社）においては、運転資金の効率的な調達を行うため取引銀行6行（前連結会計年度は6行）と当座貸越契約を締結しております。これらの契約に基づく借入未実行残高は次のとおりであります。

	前連結会計年度 (2017年12月31日)	当連結会計年度 (2018年12月31日)
当座貸越極度額の総額	980,000千円	880,000千円
借入実行残高	350,000千円	一千円
差引額	630,000千円	880,000千円

## (連結損益計算書関係)

- ※1 販売費及び一般管理費のうち、主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前連結会計年度 (自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
役員報酬	182,060千円	206,607千円
給料手当	768,351千円	694,402千円
株主優待引当金繰入額	5,539千円	7,849千円

## ※2 減損損失

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

当連結会計年度において、以下の資産グループにおいて減損損失を計上しております。

## ①減損損失を認識した資産グループの概要

用途	場所	種類
賃貸用資産(株メディアフラッグ)	東京都足立区 他2拠点	投資不動産
店舗(株MPandC)	神奈川県横浜市都筑区	建物及び構築物
その他	—	建物及び構築物

## ②減損損失の認識に至った経緯

当連結会計年度において、営業活動から生ずるキャッシュ・フローが継続してマイナス又は継続してマイナスとなる見込みである資産グループについて、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として特別損失に計上しております。

また、株式会社メディアフラッグは、売却の意思決定を行った資産グループについて、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として特別損失に計上しております。

## ③減損損失の金額及び主な固定資産の種類ごとの当該金額の内訳

種類	金額(千円)
投資不動産	15,168
建物及び構築物	3,146
合計	18,314

## ④資産のグルーピングの方法

当社グループは事業用資産について、主として店舗を基本単位としてグルーピングしております。また、投資不動産について、個々の物件を基本単位としてグルーピングしております。

## ⑤回収可能価額の算定方法

店舗については、回収可能価額を使用価値により測定しており、将来キャッシュ・フローが見込まれないため使用価値を零としております。また、投資不動産については、回収可能価額を売却価格に基づき算定した正味売却価額により評価しております。

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

当連結会計年度において、以下の資産グループにおいて減損損失を計上しております。

①減損損失を認識した資産グループの概要

用途	場所	種類
その他(札幌キャリアサポート)	北海道勇払郡他1件	建物及び構築物、土地

②減損損失の認識に至った経緯

当連結会計年度において、売却の意思決定を行った資産グループについて、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として特別損失に計上しております。

③減損損失の金額及び主な固定資産の種類ごとの当該金額の内訳

種類	金額(千円)
建物及び構築物	11,761
土地	2,416
合計	14,177

④資産のグルーピングの方法

当社グループは事業用資産について、主として店舗を基本単位としてグルーピングしております。また、その他不動産について、個々の物件を基本単位としてグルーピングしております。

⑤回収可能価額の算定方法

不動産については、回収可能価額を売却価格に基づき算定した正味売却価額により評価しております。

※3 固定資産売却益の内容は、次のとおりであります。

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

該当事項はありません。

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

主な内訳は、連結子会社である株式会社札幌キャリアサポートの本社ビルの売却益45,675千円によるものであります。

※4 移転補償金

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

移転補償金は、連結子会社の事務所移転等に伴う補償金であります。

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

該当事項はありません。

※5 固定資産除却損の内容は、次のとおりであります。

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

該当事項はありません。

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

主な内訳は、連結子会社である株式会社impactTVのソフトウェアの除却損24,624千円によるものであります。

※6 固定資産売却損の内容は、次のとおりであります。

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

該当事項はありません。

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

主な内訳は、連結子会社である株式会社札幌キャリアサポートの保養所等の売却損12,649千円によるものであります。

(セグメント情報等)

(セグメント情報)

## 1. 報告セグメントの概要

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは、当第1四半期連結会計期間より従来の販売チャネル別セグメントから提供ソリューション別セグメントに変更しており、メディアクルー等人材を活用した販促ソリューションを提供する「HRソリューション事業」、デジタルサイネージ等ITを活用したサービスを提供する「IoTソリューション事業」、覆面調査やその他マーケティングサービスを提供する「MRソリューション事業」の3つを報告セグメントとしております。

## 2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と概ね同一であります。

報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。

セグメント間の内部収益及び振替高は市場実勢価格に基づいております。

## 3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント					調整額 (注) 1	連結 財務諸表 計上額 (注) 2
	HRソリューション事業	IoTソリューション事業	MRソリューション事業	和菓子製造販売事業	計		
売上高							
外部顧客への売上高	3,053,104	1,388,001	905,855	702,422	6,049,383	—	6,049,383
セグメント間の内部売上高又は振替高	51,467	10,614	1,483	12,340	75,906	△75,906	—
計	3,104,571	1,398,615	907,338	714,763	6,125,289	△75,906	6,049,383
セグメント利益又は損失(△)	445,148	197,408	328,670	△10,143	961,084	△683,915	277,169
セグメント資産	911,475	979,160	390,129	—	2,280,764	1,273,779	3,554,543
その他の項目							
減価償却費	8,264	68,251	2,945	6,631	86,093	11,888	97,982
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	4,468	67,342	73	26,162	98,047	58,832	156,880

(注) 1. 調整額は以下の通りであります。

(1)セグメント利益又は損失(△)の調整額683,915千円は、各報告セグメントに配賦していない全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

(2)セグメント資産の調整額1,273,779千円は、各報告セグメントに配賦していない全社資産であり、主に報告セグメントに帰属しない現金及び預金、管理部門に係る資産等であります。

2. セグメント利益又は損失(△)は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 1	連結 財務諸表 計上額 (注) 2
	HRソリューション事業	IoTソリューション事業	MRソリューション事業	計		
売上高						
外部顧客への売上高	3,852,067	1,305,057	1,119,998	6,277,122	—	6,277,122
セグメント間の内部売上高又は振替高	20,312	13,911	507	34,732	△34,732	—
計	3,872,380	1,318,968	1,120,506	6,311,855	△34,732	6,277,122
セグメント利益	475,109	197,810	362,965	1,035,885	△629,500	406,384
セグメント資産	1,427,664	929,851	439,369	2,796,885	821,098	3,617,983
その他の項目						
減価償却費	19,552	40,077	265	59,895	14,775	74,671
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	7,265	36,484	—	43,750	24,069	67,820

(注) 1. 調整額は以下の通りであります。

(1)セグメント利益の調整額629,500千円は、各報告セグメントに配賦していない全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

(2)セグメント資産の調整額821,098千円は、各報告セグメントに配賦していない全社資産であり、主に報告セグメントに帰属しない現金及び預金、管理部門に係る資産等であります。

2. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

## (関連情報)

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

## 1. 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

## 2. 地域ごとの情報

## (1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

## (2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

## 3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、連結損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、連結損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

(報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報)

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

(単位:千円)

	HRソリューション事業	IoTソリューション事業	MRソリューション事業	和菓子製造販売事業	全社・消去	合計
減損損失	2,432	—	—	713	15,168	18,314

「全社・消去」の金額はセグメントに帰属しない全社資産に係る減損損失であります。

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位:千円)

	HRソリューション事業	IoTソリューション事業	MRソリューション事業	全社・消去	合計
減損損失	14,177	—	—	—	14,177

(報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報)

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)

(単位:千円)

	HRソリューション事業	IoTソリューション事業	MRソリューション事業	和菓子製造販売事業	全社・消去	合計
当期償却額	2,612	66,779	—	—	—	69,391
当期末残高	1,916	100,168	—	—	—	102,085

当連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位:千円)

	HRソリューション事業	IoTソリューション事業	MRソリューション事業	全社・消去	合計
当期償却額	4,945	66,779	—	—	71,725
当期末残高	17,168	33,389	—	—	50,558

(報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報)

該当事項はありません。

## (1株当たり情報)

	前連結会計年度 (自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
1株当たり純資産額	317.28円	379.88円
1株当たり当期純利益金額	99.66円	66.85円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額	97.60円	61.66円

(注) 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前連結会計年度 (自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
1株当たり当期純利益金額		
親会社株主に帰属する当期純利益(千円)	487,305	330,554
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る親会社株主に帰属する当期純利益(千円)	487,305	330,554
普通株式の期中平均株式数(千株)	4,889	4,944
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
親会社株主に帰属する当期純利益調整額(千円)	—	—
普通株式増加数(千株)	102	416
(うち新株予約権(千株))	(102)	(416)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	—	—

(注) 当社は、株式給付信託(J-ESOP)を導入しており、当該株式給付信託が所有する当社株式については、連結財務諸表において自己株式として計上しております。1株当たり当期純利益金額の算定上控除した当該自己株式の期中平均株式数は前連結会計年度50,265株、当連結会計年度8,118株であります。また、1株当たり純資産額の算定上、控除した当該自己株式数は前連結会計年度46,300株、当連結会計年度0株であります。