

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

2016年3月期 決算および今後の成長戦略

2016年5月20日

証券コード：4326

資料構成

- 2016年3月期 決算の状況
- 第11次中期経営計画【2015年度】の進捗状況
- 第11次中期経営計画【2016年度】の戦略ポイント
- 2017年3月期 業績見通し（連結/セグメント別）

- **2016年3月期 決算の状況**
- 第11次中期経営計画【2015年度】の進捗状況
- 第11次中期経営計画【2016年度】の戦略ポイント
- 2017年3月期 業績見通し（連結/セグメント別）

連結損益計算書サマリー

売上高、営業利益、経常利益において前年を上回る結果に
(百万円)

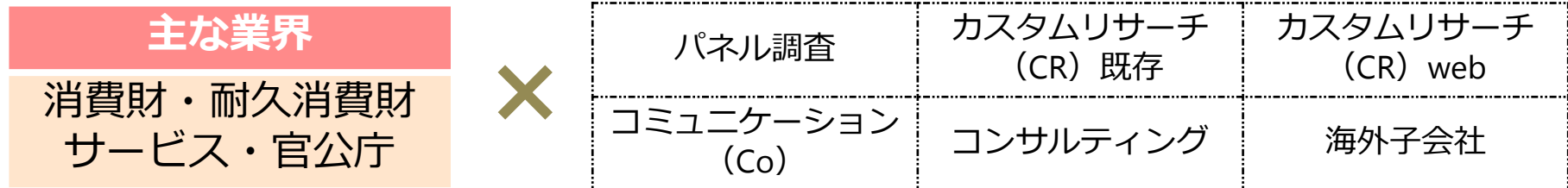
	15/3実績	16/3実績	対前期比	16/3予想	対予想比
売上高	43,925	45,481	+3.5%	46,000	△1.1%
営業利益	3,571	3,883	+8.7%	3,800	+2.2%
経常利益	3,446	3,947	+14.5%	3,770	+4.7%
親会社株主利益	2,463	2,326	△5.6%	2,400	△3.0%
EPS (円)	123.03	116.55	—	120.25	—
ROE (%)	13.4	11.4	—	—	—

連結貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書サマリー

(百万円)

連結貸借対照表要旨	15/3	16/3	増減	摘 要
流動資産	21,560	24,273	+2,712	主に「現金及び預金」「受取手形及び売掛金」の増加
固定資産	11,740	12,556	+815	主に「投資有価証券」の増加
資産合計	33,301	36,830	+3,528	
流動負債	10,042	11,885	+1,843	主に「未払法人税等」の減少、 「短期借入金」「買掛金」の増加
固定負債	3,342	3,606	+263	「長期借入金」の計上
負債合計	13,384	15,491	+2,107	
株主資本合計	18,489	20,234	+1,745	主に「利益剰余金」の増加
その他の包括利益累計額合計	1,249	928	△321	「その他有価証券評価差額金」の増加、「退職給付に係る調整累計額」の減少
非支配株主持分	178	175	△2	
純資産合計	19,917	21,338	+3,528	
連結キャッシュ・フロー計算書要旨	15/3	16/3	増減	摘 要
営業キャッシュ・フロー	2,947	1,713	△1,234	主に「未払消費税等の減少額」の増加
投資キャッシュ・フロー	2,327	△1,791	+4,119	前期計上した「連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入」の影響
財務キャッシュ・フロー	△4,940	1,566	+6,507	「短期借入れによる収入」の増加、前期計上した「長期借入金 金の返済による支出」の影響
現金及び現金同等物に係る換算差額	105	△38	+144	
現金及び現金同等物の増減額	439	1,449	+1,009	
現金及び現金同等物の期首残高	7,926	8,366	+439	
現金及び現金同等物の期末残高	8,366	9,812	+1,446	

セグメント別の状況【マーケティング支援（消費財・サービス）】



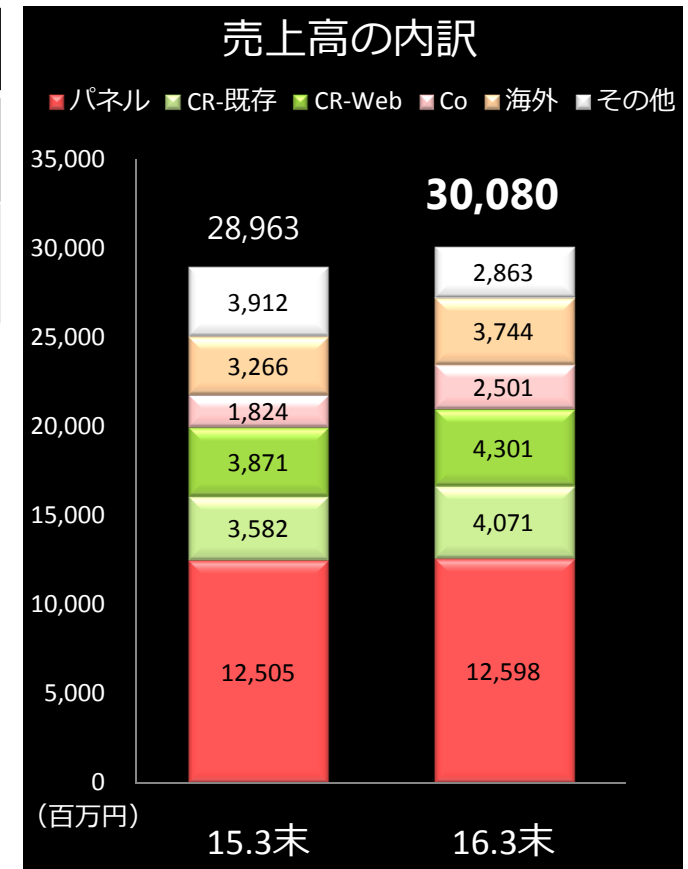
売上高			営業利益		
2015.3末	2016.3末	前年同期比	2015.3末	2016.3末	前年同期比
28,963 百万円	30,080 百万円	3.9%	1,916 百万円	2,045 百万円	6.8%

■売上高

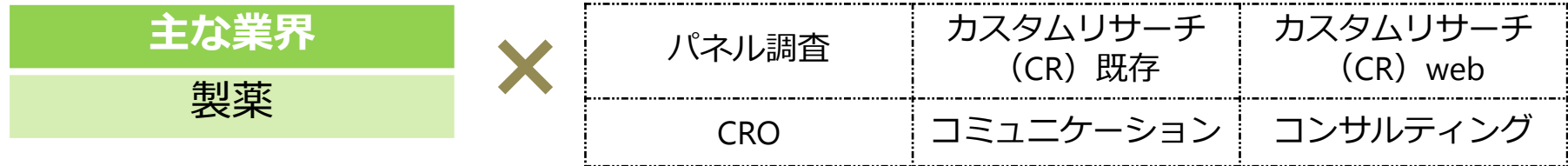
対話型プロモーション、i-SSP（インテージシングルソースパネル）といったコミュニケーション分野や、カスタムリサーチの既存調査及びインターネット調査が好調

■営業利益

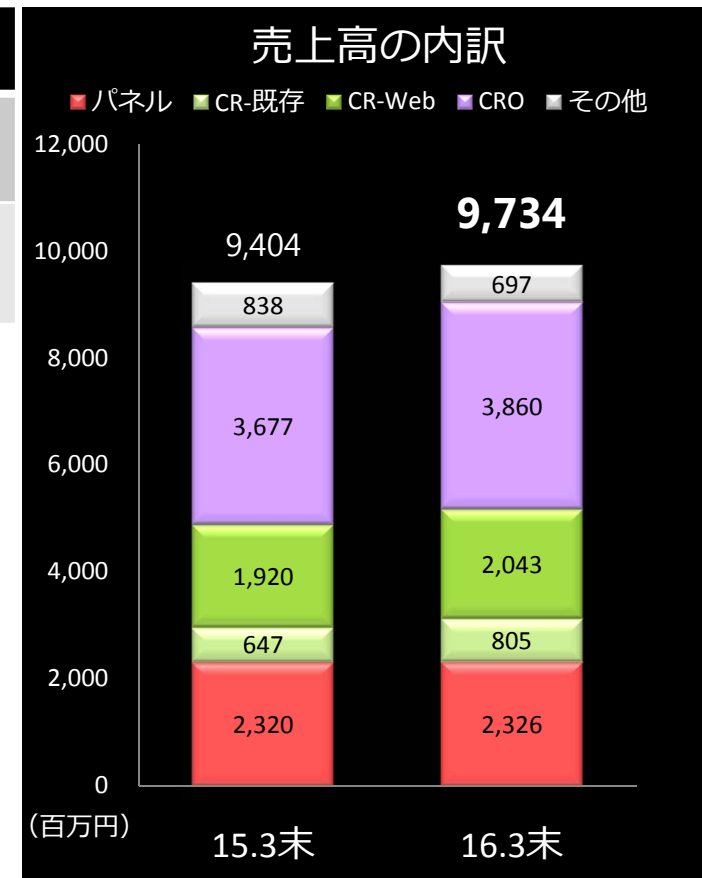
コミュニケーション分野において事業拡大に伴う費用が発生したものの、カスタムリサーチの既存調査及びインターネット調査における収益状況が貢献



セグメント別の状況【マーケティング支援（ヘルスケア）】



売上高			営業利益		
2015.3末	2016.3末	前年同期比	2015.3末	2016.3末	前年同期比
9,404 百万円	9,734 百万円	3.5%	1,155 百万円	1,365 百万円	18.2%



■売上高

株式会社アンテリオにおけるカスタムリサーチや株式会社アスクレップの市販後調査が好調

■営業利益

収益性の高い案件の伸びや事業の譲渡によるコスト削減が奏功

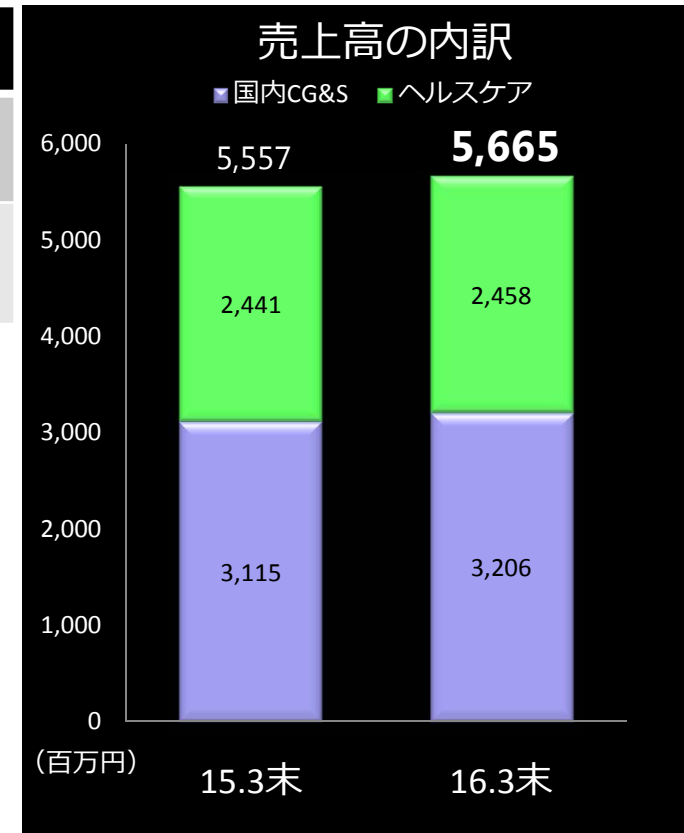
セグメント別の状況【ビジネスインテリジェンス】

主な業界
サービス・製薬・健保



ソフトウェア開発 システム運用 データセンター運用

売上高			営業利益		
2015.3末	2016.3末	前年同期比	2015.3末	2016.3末	前年同期比
5,557 百万円	5,665 百万円	2.0%	499 百万円	471 百万円	△5.5%



■ 売上高

旅行分野においてシステム構築案件を受注するなど堅調に推移

■ 営業利益

前年同期の大型案件が好採算による反動

CG&S⇒Consumer goods and serviceの略で、消費財&サービスのこと。

資料構成

- 2016年3月期 決算の状況
- **第11次中期経営計画【2015年度】の進捗状況**
- 第11次中期経営計画【2016年度】の戦略ポイント
- 2017年3月期 業績見通し（連結/セグメント別）

第11次中期経営計画【2015年度】

グループ基本方針>

リノベーション&イノベーションの更なる加速

戦略ポイント>

- **新セグメントの導入**
- **グループフォーメーションの再編**
- **グループ成長実現のための戦略的投資**
- **海外事業トータルでの黒字化、ガバナンス強化**
- **メディアコミュニケーション事業の着実な成長**

第11次中期経営計画【2015年度】進捗状況

戦略ポイント	成果
新セグメントの導入	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 業界軸×サービス軸をベースとした区分へ
グループフォーメーションの再編	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ内事業移管による専門性の特化 (OTC関連のマーケティングリサーチ領域をインテージからアンテリオへ移管、システムソリューション領域をインテージからインテージテクノスフィアに移管) ✓ 顧客経営層へのアプローチへの活性化のためのインテージコンサルティングを設立
グループ成長実現のための戦略的投資	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 次世代データ活用プラットフォーム構築に向けたクロスコンパス・インテリジェンスとの資本業務提携 ✓ 安全性情報サービスの拡充に向けた京都コンステラ・テクノロジーズとの資本業務提携
海外事業トータルでの黒字化、ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外事業の黒字化はあと一步のところまで到達 ✓ リージョナルオフィス主導の各種施策実行により大幅な収益改善 ✓ 中国事業は回復に向けた事業改革を引き続き実施
メディアコミュニケーション事業の着実な成長	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引先が様々な業態に拡大し、売上・取引件数・社数ともに拡大 ✓ インテージ・ニールセンデジタルメトリクスを設立

資料構成

- 2016年3月期 決算の状況
- 第11次中期経営計画【2015年度】の進捗状況
- **第11次中期経営計画【2016年度】の戦略ポイント**
- 2017年3月期 業績見通し（連結/セグメント別）

第11次中期経営計画 【2016年度 基本方針】

【グループ基本方針】

リノベーション&イノベーション

「リノベーション」の仕上げそして「イノベーション」へのギアチェンジ

【ホールディングス基本方針】

5年先を見据えた戦略的投資環境および グループマネジメント体系の整備・構築

【戦略ポイント】

新たな成長エンジン創出のための更なる戦略的投資

戦略ポイントについて

新たな成長エンジン創出のための更なる戦略的投資

R&D(研究開発的視点)への注力・投資

- ① Deep Learning技術を活用した新サービス領域の創出
- ② 株式会社IXT(イクスト)の取り組み
- ③ 海外事業における取り組み

ポイントとなるキーワード

IoT

ビッグ
データ

AI

背景 ～MI分野とBI分野の融合～

MI（マーケティングインテリジェンス）分野

意図的に収集した情報をマーケティング活動に活用

- センサス(全数)データの取扱い、データ件数の爆発的増加への対応
- センサス&シングルソースでの情報活用基盤の構築
- マーケティング戦略の肝である「ターゲティング」への関与とアクションへの連結



MI分野とBI分野の融合が進む



BI（ビジネスインテリジェンス）分野

システム上に発生する情報を業務に活用

- 情報を意味化・価値化し「ターゲティング」でつなぎ、アクションへ連結
(例：現状の需要予測BIツール→気づきを与えられるのみで次のアクションにつながらない)
- 組織横断型、CMO(Chief Marketing Officer)型機能実現の期待

背景 ～デジタルマーケティングの展開～

オムニチャネルの進展 により
リアル だけでなく デジタル も重要に

戦略的課題

カスタマージャーニーの把握

コンテンツの有効性判定

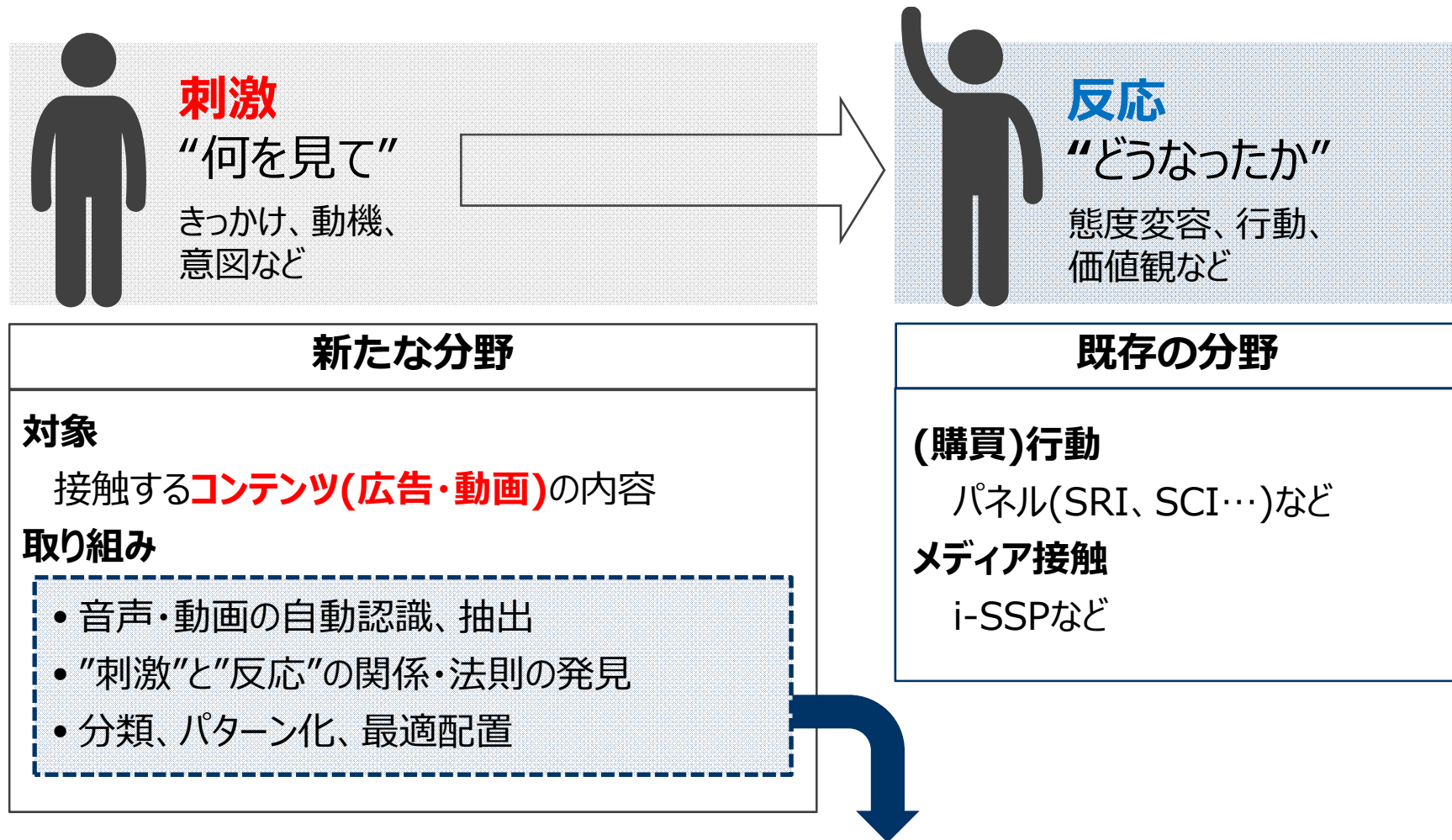


対応サービス

シングルソースパネル(i-SSP)

新サービスの創出

① Deep Learning技術を活用した新サービス領域の創出



Deep Learning(深層学習)の技術により自動化

②株式会社IXT(イクスト)の取り組み

ビッグデータ

スマートTV 視聴ログ

- ・ どの局や番組を見たか(BS/CS放送含む)
- ・ 1秒単位での操作ログ

メタデータ

- ・ 番組の詳細な放映データ
(出演者、商品、企業、話題など)

Smart
TV

株式会社IXT

プラットフォーム

(収集・クリーニング・属性付与)

ビッグデータを価値化

インテージの技術

- ・ データクリーニング
- ・ 推定属性

サービスを提供

企業

マーケティング活動における価値化されたデータの活用

コミュニケーション分野

- ・ TV視聴連動型広告

リサーチ分野

- ・ メタデータ×視聴者属性に基づく番組プロファイリング
- ・ TV視聴連動型アンケート

③海外事業における取り組み

現地法人の営業力を更に強化

- 各国現地法人の駐在員機能を強化することで、日系顧客の開拓を推進
- 拠点拡大および組織再編

競合優位性のある新商品リリースと定着化

- タイ主導のもと、シンジケート型又はパッケージ型の商品をリリース
- コミュニケーション領域における商品の戦略実行
(簡易型シングルソースパネルの実証実験など)

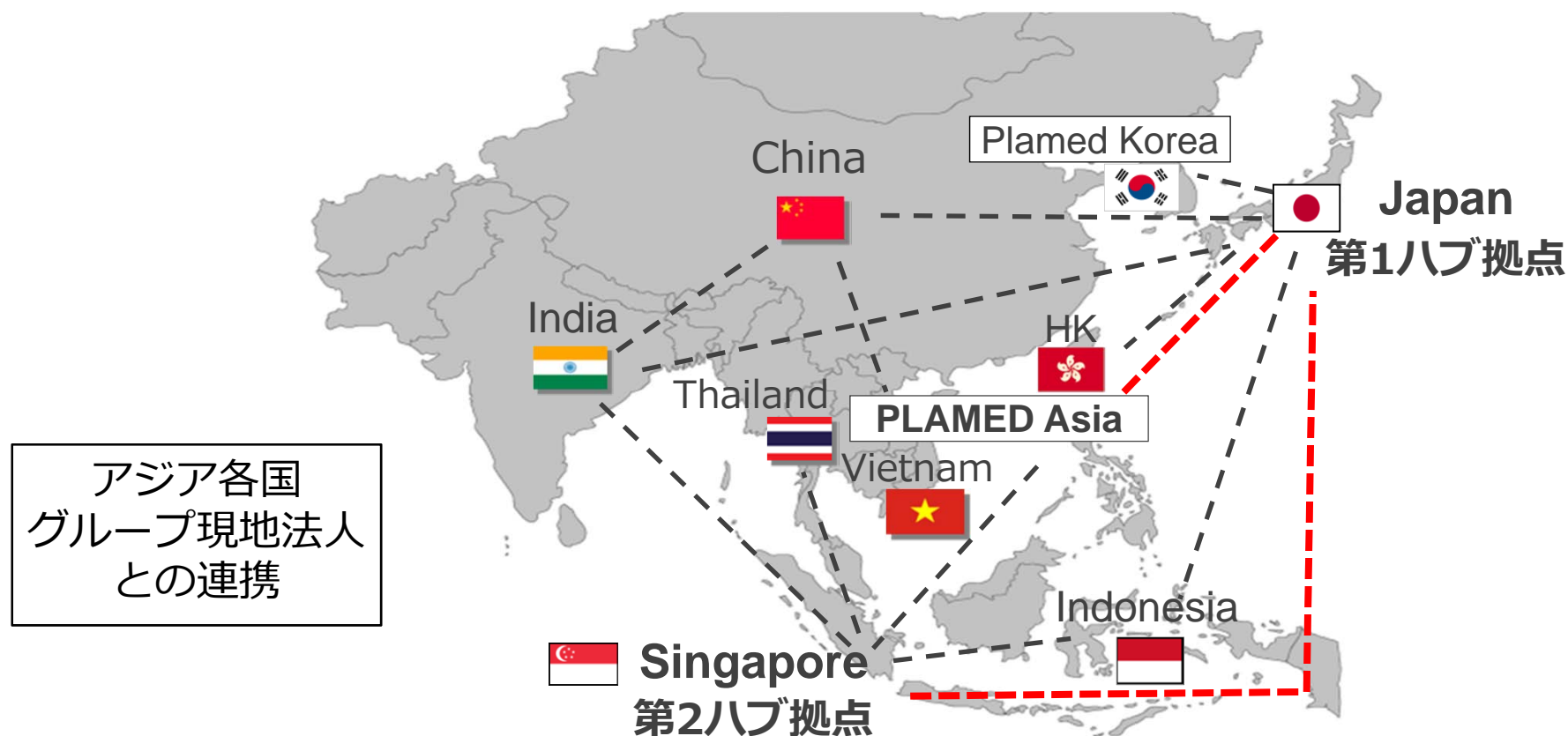
ヘルスケア領域へのアプローチを本格化

- 株式会社アンテリオと連携
- 海外事業所においてヘルスケア部隊を育成し、顧客開拓を目指す

③海外事業における取り組み

ヘルスケア領域における営業戦略構想

- ・ 中国での成功モデルをタイ、ベトナム、香港などに拡大し国内完結型のビジネスを目指す
- ・ 日本発のアウトバウンドと、シンガポール・各国とのシナジー効果でアジア一円の受注を促進
- ・ 製薬各社のアジア本社から各国への展開を見据えた受注を目指す（シンガポール）



コーポレートガバナンスの推進

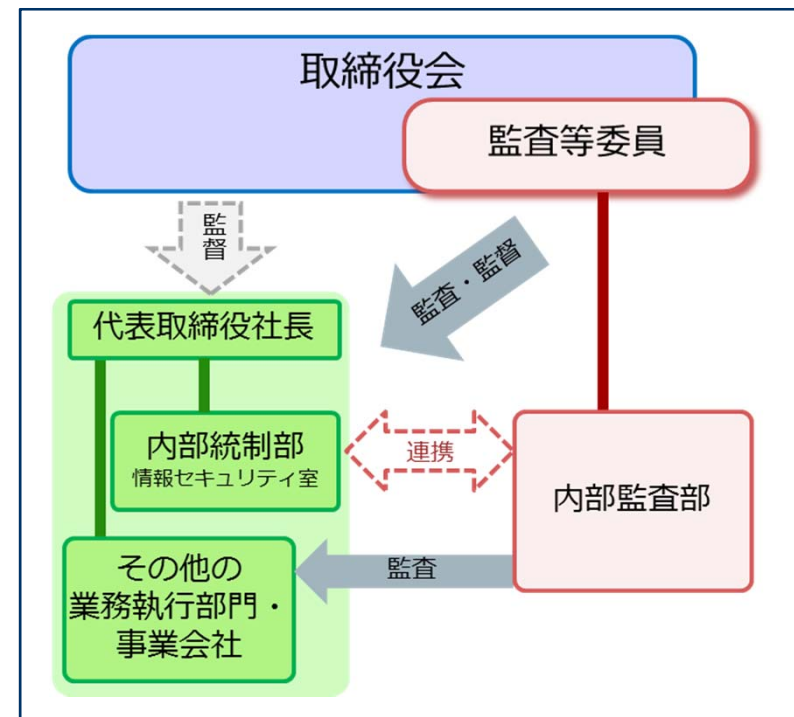
- 2015年6月に施行された「コーポレート・ガバナンスコード」を機に、新しいガバナンス体系の構築に着手
- 業務執行サイドによる適切なリスクテイクを支える環境整備に重点を置く「攻めのガバナンス」を目指す

「監査役会設置会社」



「監査等委員会設置会社」に移行

※本年6月17日の定時株主総会における決議承認が前提となります。



資料構成

- 2016年3月期 決算の状況
- 第11次中期経営計画【2015年度】の進捗状況
- 第11次中期経営計画【2016年度】の戦略ポイント
- **2017年3月期 業績見通し（連結/セグメント別）**

2017年3月期見通し（連結/セグメント別）

（単位：百万円）

		16/3期実績	17/3期予想	対前期比
マーケティング支援 （消費財・サービス）	売上高	30,080	31,500	+4.7%
	営業利益	2,045	2,300	+12.4%
マーケティング支援 （ヘルスケア）	売上高	9,734	10,500	+7.9%
	営業利益	1,365	1,420	+4.0%
ビジネスインテリジェンス	売上高	5,665	6,000	+5.9%
	営業利益	471	480	+1.7%
連 結	売上高	45,481	48,000	+5.5%
	営業利益	3,883	4,200	+8.2%
	経常利益	3,947	4,250	+7.7%
	親会社株主利益	2,326	2,650	+13.9%

業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、予想につきましては様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

利益配分について

- 当社は、連結業績をベースに、配当と内部留保のバランスを考慮した利益配分を行うことを基本的な考え方としております。また、配当性向(連結)は30%を目安にしております。
- 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の最重要課題のひとつとして位置づけております。

	1株当たり 期末配当金 (円 銭)	配当性向 (連結) (%)	純資産配当率 (連結) (%)
16年3月期	32 50	28.1	3.2
17年3月期 (予想)	35 00	26.6	—



株式会社インテージホールディングス

www.intageholdings.co.jp/