

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

---

# 2017年3月期 第2四半期決算説明資料

2016年11月16日

証券コード：4326

# 資料構成

- 2017年3月期 第2四半期決算の状況
- 2017年3月期 通期見通し・利益配分
- トピックス

- **2017年3月期 第2四半期決算の状況**
- 2017年3月期 通期見通し・利益配分
- トピックス

# 連結損益計算書サマリー

売上高および各段階利益について前年を上回る結果に  
売上高・営業利益は対予想比で若干の下振れ

(百万円)

	15/9実績	16/9実績	対前期比	16/9予想	対予想比
売上高	20,343	21,448	+5.4%	22,000	△2.5%
営業利益	1,319	1,373	+4.1%	1,400	△1.9%
経常利益	1,333	1,370	+2.7%	1,350	+1.5%
親会社株主利益	704	914	+29.8%	850	+7.6%
EPS (円)	35.30	45.79	—	42.58	—
ROE (%)	3.5	4.3	—	—	—

# 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	16/3	16/9	増減	摘 要
流動資産	24,273	22,930	△1,343	主に「受取手形及び売掛金」の減少、「仕掛金」の増加
固定資産	12,556	12,823	+267	主に「投資有価証券」の増加
資産合計	36,830	35,754	△1,075	
流動負債	11,885	10,700	△1,185	主に「未払法人税等」の減少
固定負債	3,606	3,539	△66	
負債合計	15,491	14,239	△1,252	
株主資本合計	20,234	20,504	+269	主に「利益剰余金」の増加
その他包括利益累計額合計	928	856	△71	
非支配株主持分	175	153	△21	
純資産合計	21,338	21,515	+176	

連結キャッシュ・フロー計算書要旨	15/9	16/9	増減	摘 要
営業キャッシュ・フロー	△769	2,073	+2,842	主に「売上債権の増減額」の収入増、「法人税等の支払額」の減少
投資キャッシュ・フロー	△668	△1,038	△370	主に「有形固定資産取得による支出」の増加
財務キャッシュ・フロー	△816	△756	+59	主に「短期借入れによる収入」、「配当金の支払額」の増加
現金及び現金同等物に係る換算差額	10	△143	△154	
現金及び現金同等物の増減額	△2,242	134	+2,377	
現金及び現金同等物の期首残高	8,366	9,812	+1,446	
現金及び現金同等物の期末残高	6,120	9,947	+3,826	

# 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）】

## 主な業界

消費財・耐久消費財  
サービス・官公庁



パネル調査	カスタムリサーチ (CR) 既存	カスタムリサーチ (CR) web
コミュニケーション (Co)	コンサルティング	海外子会社

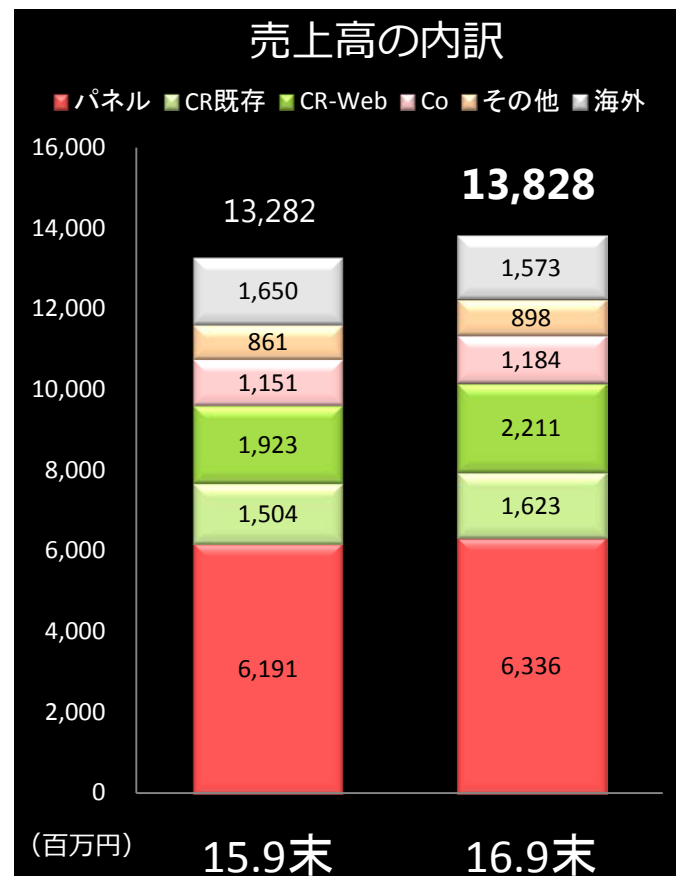
売上高			営業利益		
2015.9末	2016.9末	前年同期比	2015.9末	2016.9末	前年同期比
13,282 百万円	13,828 百万円	4.1%	459 百万円	542 百万円	18.0%

## ■売上高

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ける開発費用が引き続き発生しているものの、インターネット調査などが貢献



# セグメント別の状況【マーケティング支援（ヘルスケア）】

主な業界

製薬



パネル調査	カスタムリサーチ (CR) 既存	カスタムリサーチ (CR) web
CRO	コミュニケーション	コンサルティング

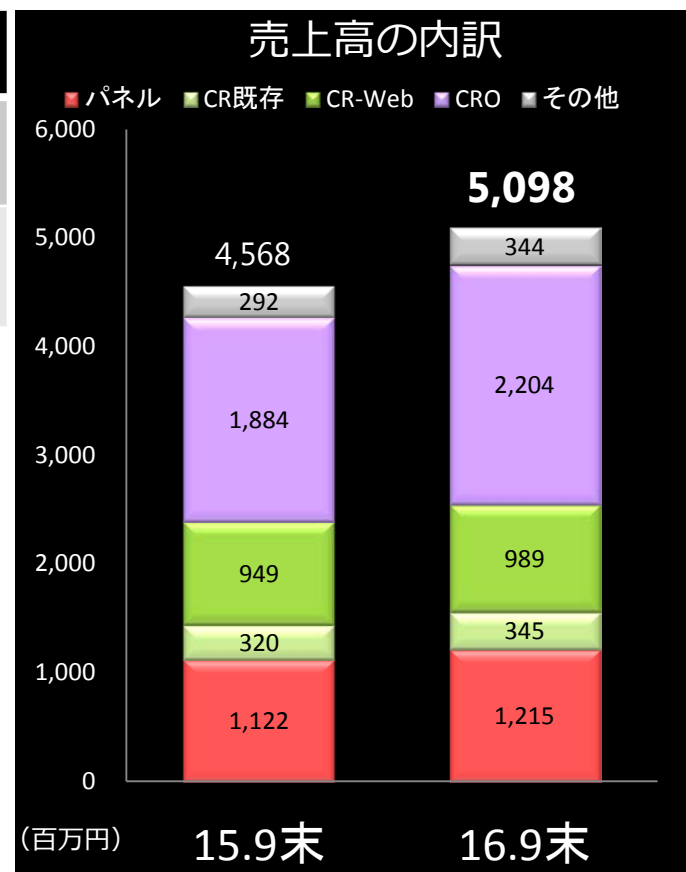
売上高			営業利益		
2015.9末	2016.9末	前年 同期比	2015.9末	2016.9末	前年 同期比
4,568 百万円	5,098 百万円	11.6%	706 百万円	715 百万円	1.2%

## ■売上高

株式会社アスクレップにおける医薬品の製造販売後調査や、株式会社アンテリオにおけるカスタムリサーチの既存調査及びプロモーション活動の評価サービスが引き続き好調

## ■営業利益

製造販売後調査やインターネット調査などが貢献



# 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

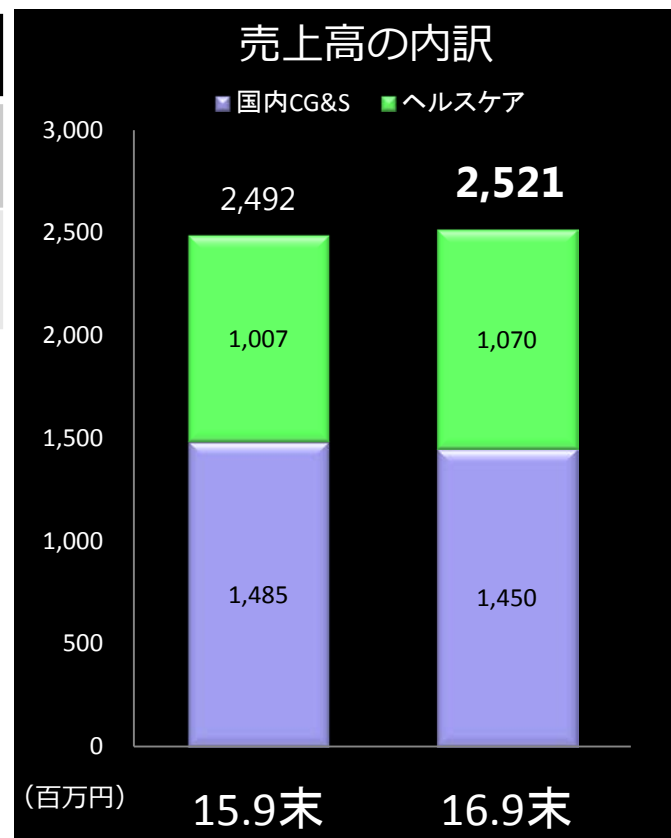
売上高			営業利益		
2015.9末	2016.9末	前年同期比	2015.9末	2016.9末	前年同期比
2,492 百万円	2,521 百万円	1.1%	153 百万円	115 百万円	△24.2%

## ■売上高

ヘルスケアに関する案件の受注が堅調に推移

## ■営業利益

AIを活用した新規事業投資が増加したことにより減益



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



# 資料構成

- 2017年3月期 第2四半期決算の状況
- **2017年3月期 通期見通し・利益配分**
- トピックス

# 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	—

# 資料構成

- 2017年3月期 第2四半期決算の状況
- 2017年3月期 通期見通し・利益配分
- **トピックス**

# 事業会社インテージの新事業ビジョン

## THE INTAGE GROUP WAY

知る、つなぐ、未来を拓く

Know today, Power tomorrow

お客様と生活者をつなぐ架け橋として、豊かで可能性の広がる社会を創造する

## インテージの新事業ビジョン

Create consumer-centric Values

お客様企業のマーケティングに寄り添い共に生活者の幸せを実現する

生活者  
視点

インテージ

メーカー・サービス  
流通小売・メディア・広告会社

情報基盤 × 分析力

マーケティング活動

データ活用価値の拡張

寄り添う

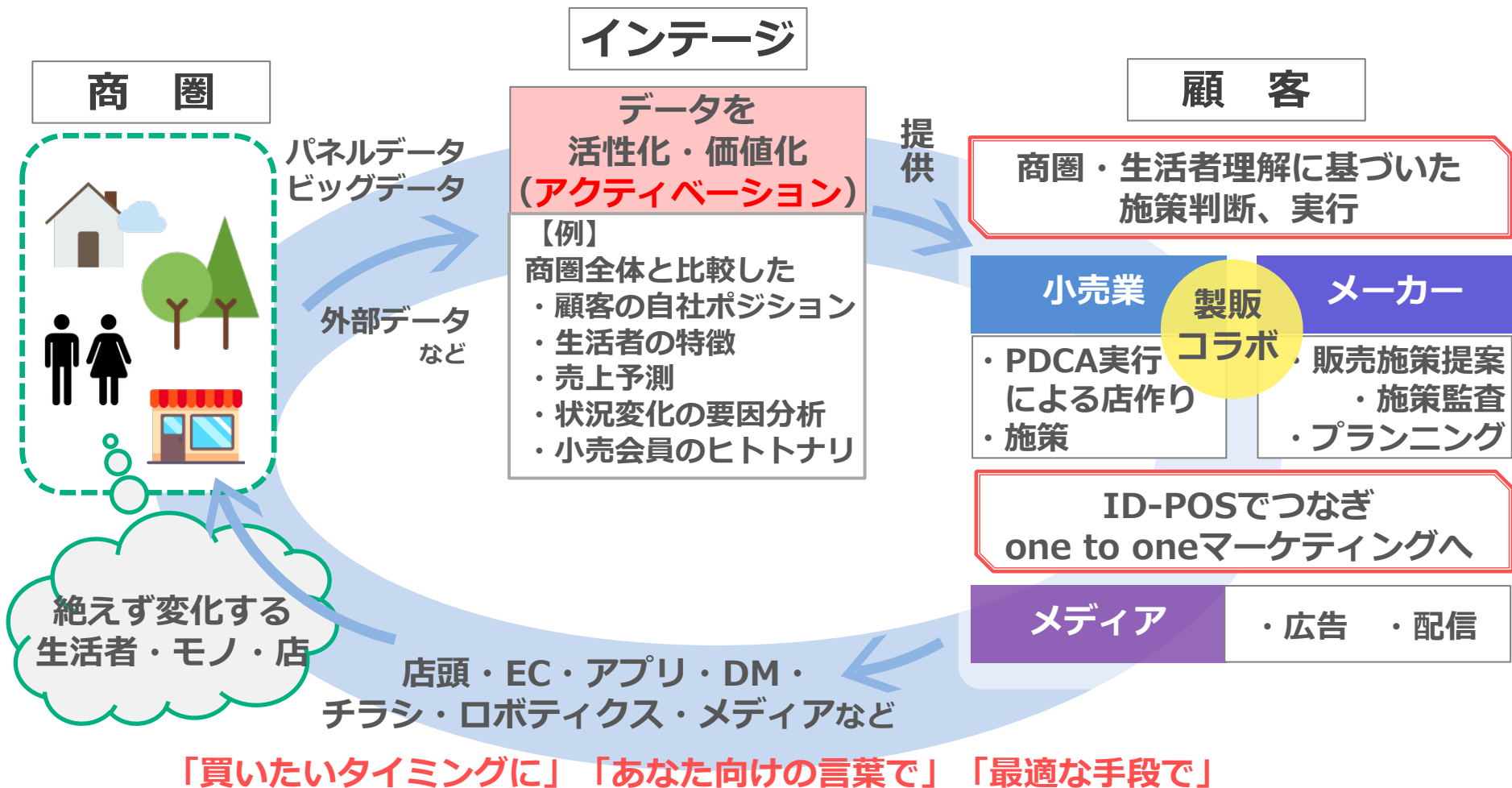
生活者



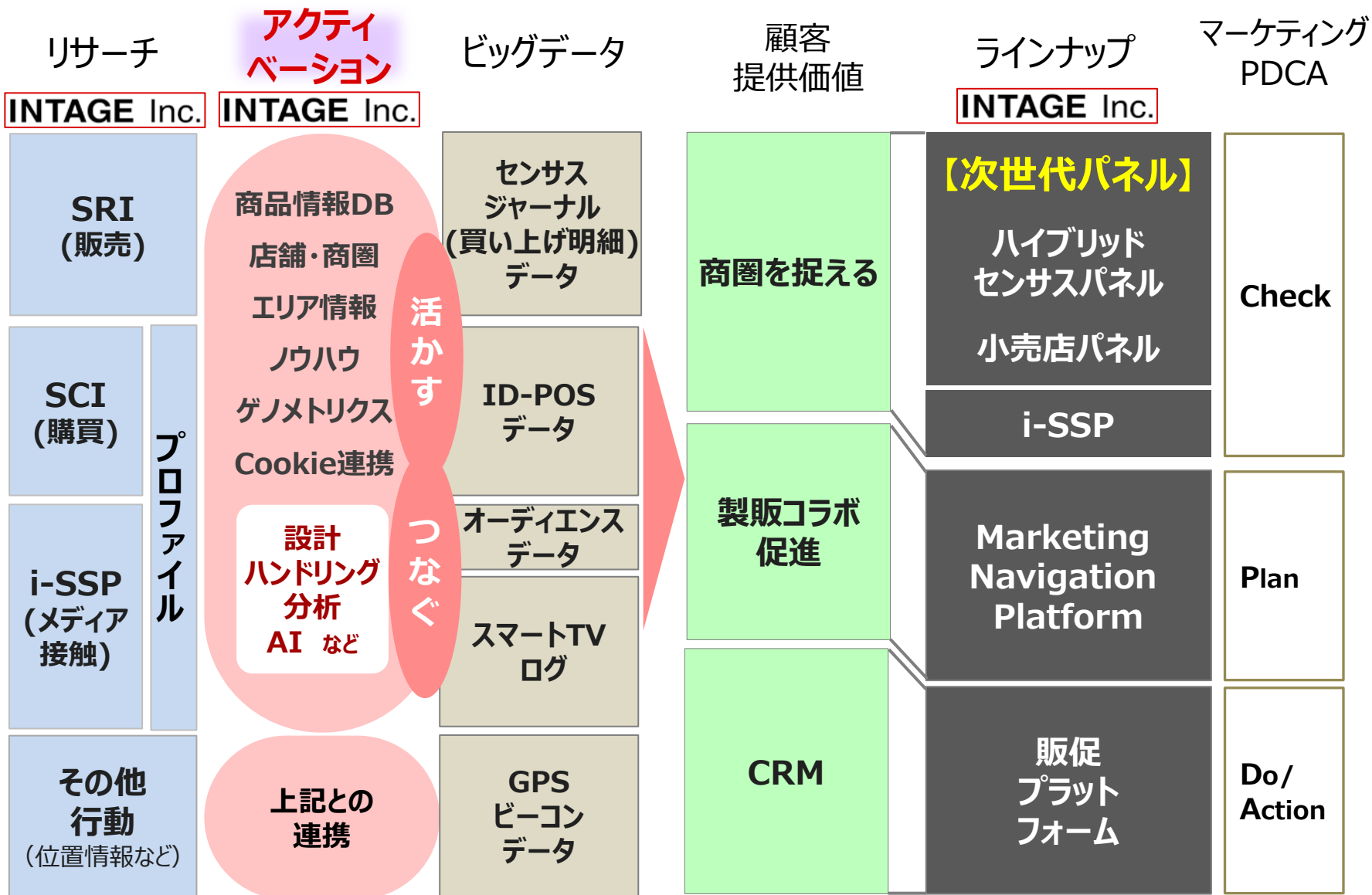
幸せの実現

# 次世代パネル構想〔1〕～目指す世界観～

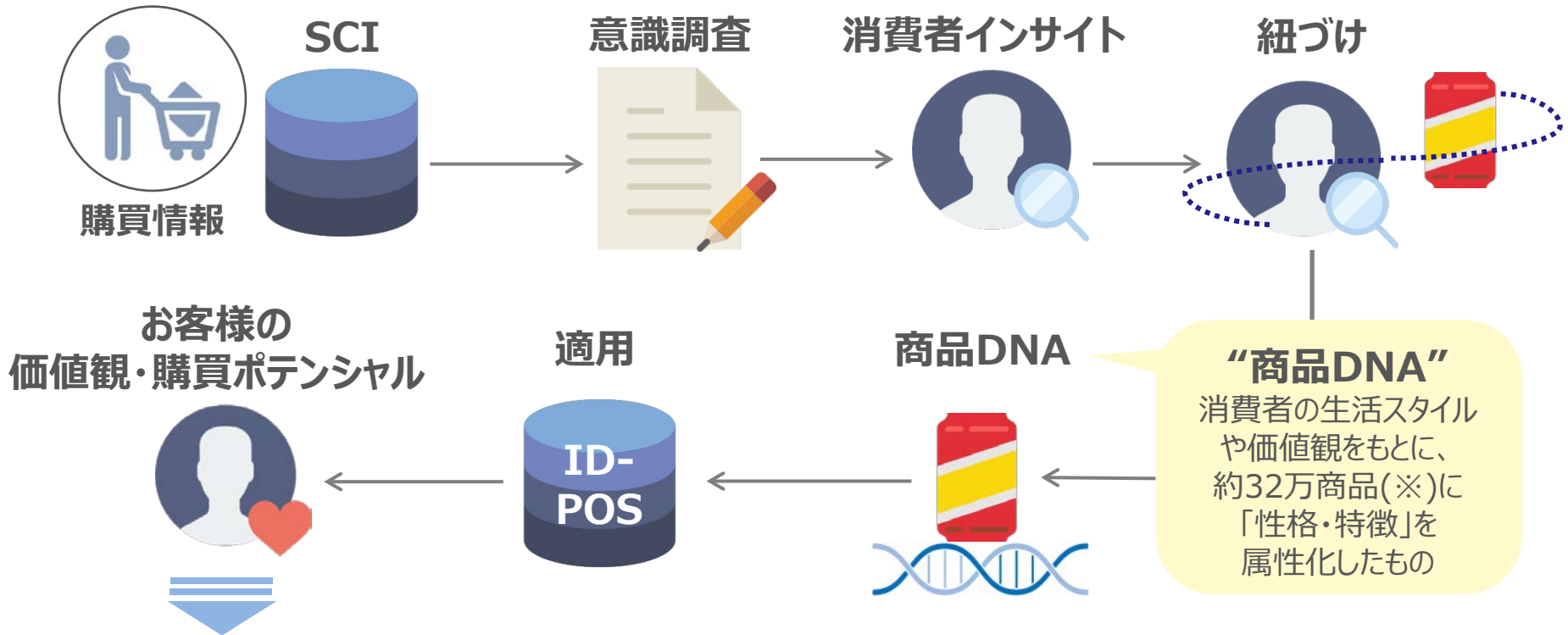
## 商圈マーケティングにおいて 生活者を幸せにする循環サイクルのすべてに関与



# 次世代パネル構想〔2〕



# ゲノメトリクスとは



**“商品DNA”**  
消費者の生活スタイルや価値観をもとに、約32万商品(※)に「性格・特徴」を属性化したもの

## リバース プロファイリング

ある人が購入した商品リスト(購買履歴)に、商品DNAのスコアを付与。購入商品の価値観・意識スコアの組み合わせから、顧客のDNAを推計。こういった商品を買う人が、こういう価値観・ポテンシャルを持っているといった、その人の「人となり」を推定

## ショッパー セグメント

同じような意識・価値観／属性を持つ買い物客をグルーピングし、購買傾向が似た買い物客のセグメントを作成

※飲料・アルコール・化粧品・雑貨・医薬品・加工食品のJANコードが付与されている商品のみ



# ゲノメトリクスの更なる応用

次世代型レコメンドエンジン



ゲノメトリクスの機能をもとに、お客様の価値観と合う商品を選定・レコメンドする小売業向けサービス

- ① お客様の価値観・意識に合った商品のピックアップ
- ② 訴求ワードの使い分けにより販促効果を最大化
- ③ API提供による拡張性(アプリ、メールなど)

## 例 1

お客様セグメントごとに魅力を感じるワードを抽出。嗜好に合わせて商品販促に活用

**Aさん** **本格派**

【魅力を感じるワード】 こだわり・厳選・安心……

**Bさん** **個性演出**

【魅力を感じるワード】 伝統・お手軽・贅沢……

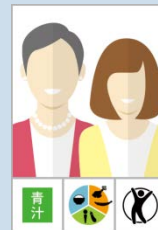
商品特長  
“……”



## 例 2

メルマガとの連携。セグメント別の魅力ワードを使い、お客様の興味喚起を後押し

健康ファミリー



……………  
…

☆本日のオススメスイーツ☆  
おからドーナツ  
おいしくてヘルシー！

……………  
…



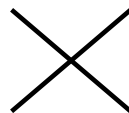
# 国内初『AIワンストップソリューション』

10/24  
リリース

株式会社クロスコンパス・インテリジェンス



人口知能情報処理技術  
豊富なトライアル実績など

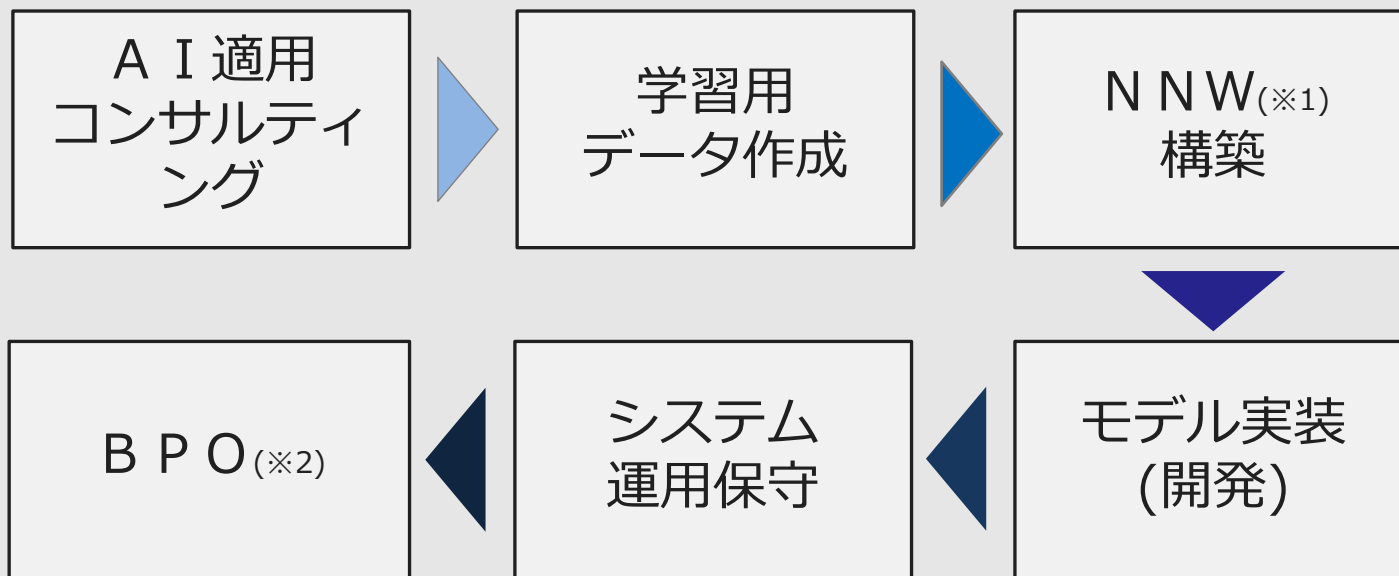


株式会社インテージテクノスフィア



ITスキル/システム構築力  
データハンドリング、顧客理解など

## AIの適用から保守まで、一貫してフルサポート



※1 ニューラルネットワーク ※2 ビジネスプロセスアウトソーシング

# 国内初『大学入試合格判定最適化サービス』

10/19  
リリース

(株)インテージテクノスフィアと都内私立大学が  
AIを用いたビッグデータ共同研究を実施  
合格判定最適化のためのソリューションを開発



## サービスの流れ

情報整備・コンサルティング、過去の合格判定の傾向分析

データ受領

集計・分析

入試合格判定最適化ソリューション構築

特許出願中

モデル作成

指標化

入学定員枠に最適な合格ボーダーラインを判定

【例】

**A** 合格候補者数・得点を指定し  
予測入学者数を推定算出

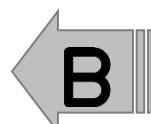
合格候補者数 (順位)	得点
150位	170点



予測 入学者数
27.4人

**B** 入学定員枠に合わせた予測入学者数から  
合格候補者数・得点を算出

合格候補者数 (順位)	得点
175位	168点



予測 入学者数
35人

入学  
定員  
枠数

# SBIインベストメントとの プライベートファンド共同設立について

10/17  
リリース

ファンド名	<b>INTAGE Open Innovation Fund</b> (名称：INTAGE Open Innovation投資事業有限責任組合)
設立日	2016年10月14日
運用期間	5年
対象分野	インテージグループの既存事業分野、 A I、IoTなどの最新技術や新規事業分野など
投資対象	国内外の有望なベンチャー企業ならびに社内ベンチャー企業
ファンド規模	50億円

- ✓ 従来から取り組んでいたインキュベーション推進を加速
- ✓ SBIインベストメントの持つ機能や強みを活用

豊富なディールソース

事業評価の客観性

ファンド運用実務

インキュベーション機能



株式会社インテージホールディングス

[www.intageholdings.co.jp/](http://www.intageholdings.co.jp/)