

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

2017年3月期 決算の状況および 第12次中期経営計画

2017年5月18日

証券コード：4326

- **2017年3月期 決算の状況**
- **第11次中期経営計画の振り返り**
- **第12次中期経営計画**

- **2017年3月期 決算の状況**
- 第11次中期経営計画の振り返り
- 第12次中期経営計画

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過去最高を達成
対予想比も売上高を除きプラスで着地

(百万円)

	16/3実績	17/3実績	対前期比	17/3予想	対予想比
売上高	45,481	47,987	+5.5%	48,000	△0.03%
営業利益	3,883	4,268	+9.9%	4,200	+1.6%
経常利益	3,947	4,392	+11.3%	4,250	+3.4%
親会社株主利益	2,326	2,871	+23.4%	2,650	+8.4%
EPS (円)	116.55	143.82	—	132.75	—
ROE (%)	11.4	12.8	—	—	—

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	17/3	増減	摘 要
流動資産	24,273	25,694	+1,421	主に「現金及び預金」「受取手形及び売掛金」の増加
固定資産	12,556	13,373	+816	主に「投資有価証券」の増加
資産合計	36,830	39,067	+2,237	
流動負債	11,885	11,999	+113	主に「未払法人税等」の減少、「買掛金」の増加
固定負債	3,606	3,295	△310	主に「長期借入金」の減少、「リース債務」の減少
負債合計	15,491	15,295	△196	
株主資本合計	20,234	22,462	+2,227	主に「利益剰余金」の増加
その他包括利益累計額合計	928	1,095	+167	主に「その他有価証券評価差額金」の増加
非支配株主持分	175	214	+39	
純資産合計	21,338	23,771	+2,433	

連結キャッシュ・フロー計算書要旨	16/3	17/3	増減	摘 要
営業キャッシュ・フロー	1,713	4,072	+2,358	主に「売上債権の増加額」の減少、「未払消費税等の減少額」の減少
投資キャッシュ・フロー	△1,791	△2,110	△318	「有形固定資産の取得による支出」の増加など
財務キャッシュ・フロー	1,566	△1,300	△2,866	主に「短期借入金の返済による支出」の増加
現金及び現金同等物に係る換算差額	△38	△55	△16	
現金及び現金同等物の増減額	1,449	605	△843	
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	9,812	10,418	+605	

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		
2016.3末	2017.3末	前年 同期比	2016.3末	2017.3末	前年 同期比
30,080 百万円	31,433 百万円	4.5%	2,045 百万円	2,387 百万円	16.7%

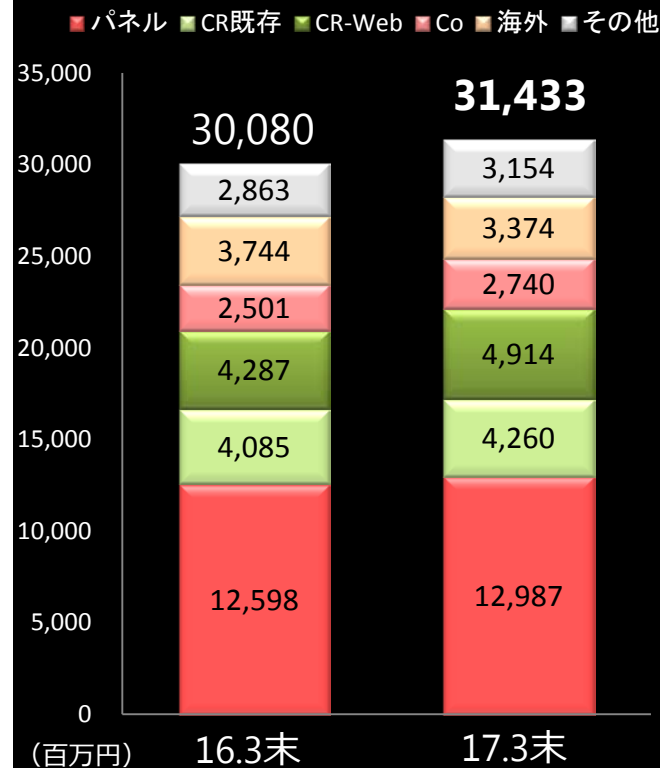
■売上高

パネル調査およびカスタムリサーチのインターネット調査などが好調

■営業利益

コミュニケーション分野における開発費用が発生したが、インターネット調査などが貢献

売上高の内訳



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

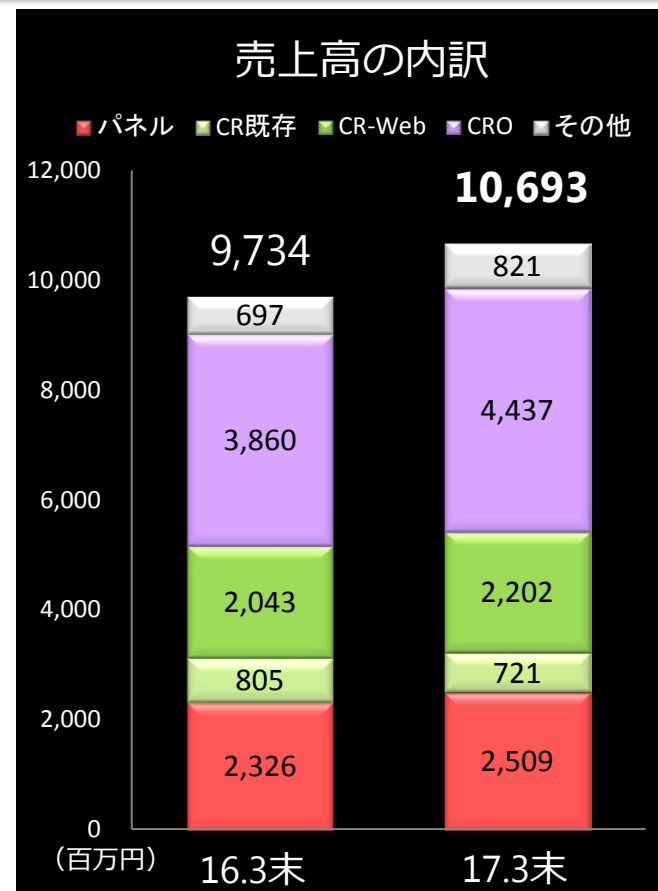
売上高			営業利益		
2016.3末	2017.3末	前年 同期比	2016.3末	2017.3末	前年 同期比
9,734 百万円	10,693 百万円	9.9%	1,365 百万円	1,483 百万円	8.6%

■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インターネット調査などが好調

■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

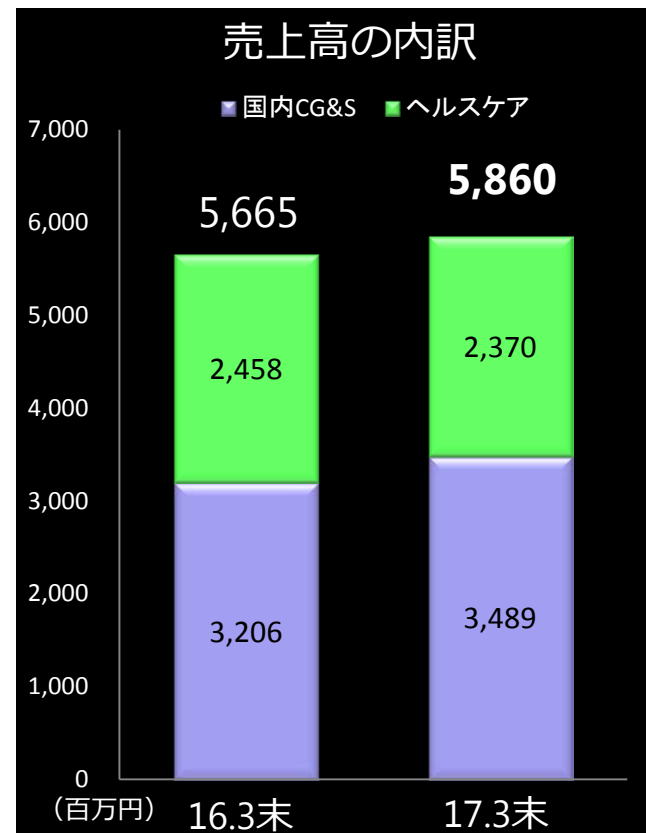
売上高			営業利益		
2016.3末	2017.3末	前年同期比	2016.3末	2017.3末	前年同期比
5,665 百万円	5,860 百万円	3.4%	471 百万円	398 百万円	△15.5%

■売上高

ヘルスケア及び旅行分野における受注が堅調

■営業利益

新規事業投資の影響などにより減益



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

- 2017年3月期 決算の状況
- **第11次中期経営計画の振り返り**
- 第12次中期経営計画

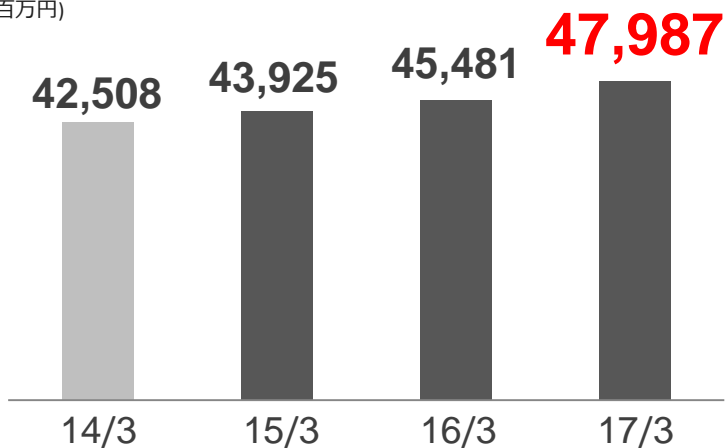
第11次中期経営計画の振り返り

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、インテージのIT関 連部門・サービスとインテージ長野を統合し、イン テージテクノスフィアを発足) ✓ 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"> ✓ <u>SBIインベストメントとCVCファンドを共同設立</u> ✓ <u>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</u> ✓ <u>安全性情報サービスの拡充に向け京都コンステラ・テクノロジーズをグループの一員へ</u>
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"> ✓ 中国事業が厳しい状況であったもののグローバル全体では大幅な収益改善を実現 ✓ 海外事業統括本部設立、ソリューションの供給やガバナンス推進へ各国連携強化
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"> ✓ i-SSP顧客数が着実に増加し、一定のポジションを確立 ✓ <u>ドコモ・インサイトマーケティングの黒字化を達成</u>

第11次中期経営計画の振り返り

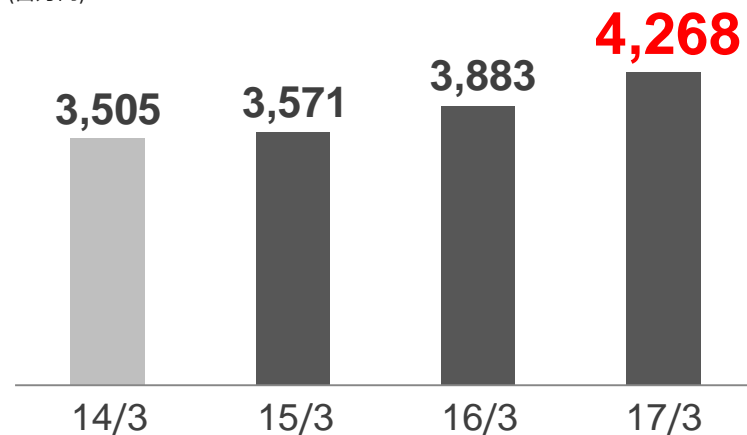
売上高

(百万円)



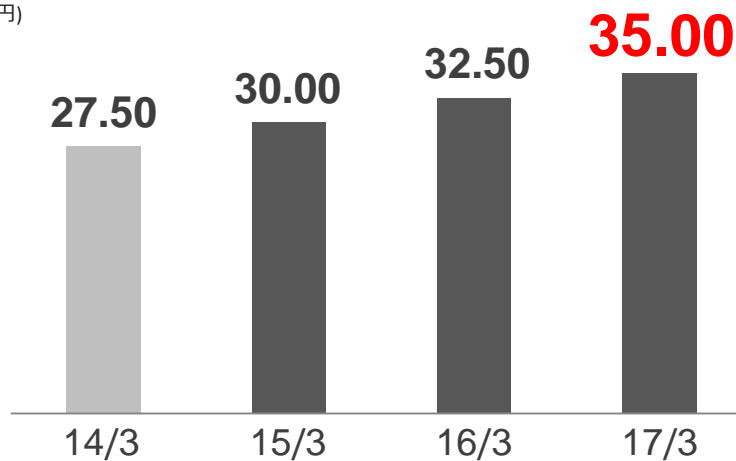
営業利益

(百万円)



配当金

(円)



- 2017年3月期 決算の状況
- 第11次中期経営計画の振り返り
- **第12次中期経営計画**

【グループ基本方針】

“Take the Initiative”

～データ活用の領域で先手を取れ～

【目指すべき姿】

グループの持続的成長を確実なものに
お客様の「情報」パートナーへ、そして「戦略」パートナーへ進化

第12次中期経営計画 経営計数目標

グループの持続的成長

連結売上高

620億円

(2019年度)

安定的な利益確保

連結営業利益率

8%水準

(2017年度より3ヶ年)

事業成長のための投資

売上高 R & D 経費比率

2%水準

(従来は 1%水準)

ROAを意識した経営推進

配当性向

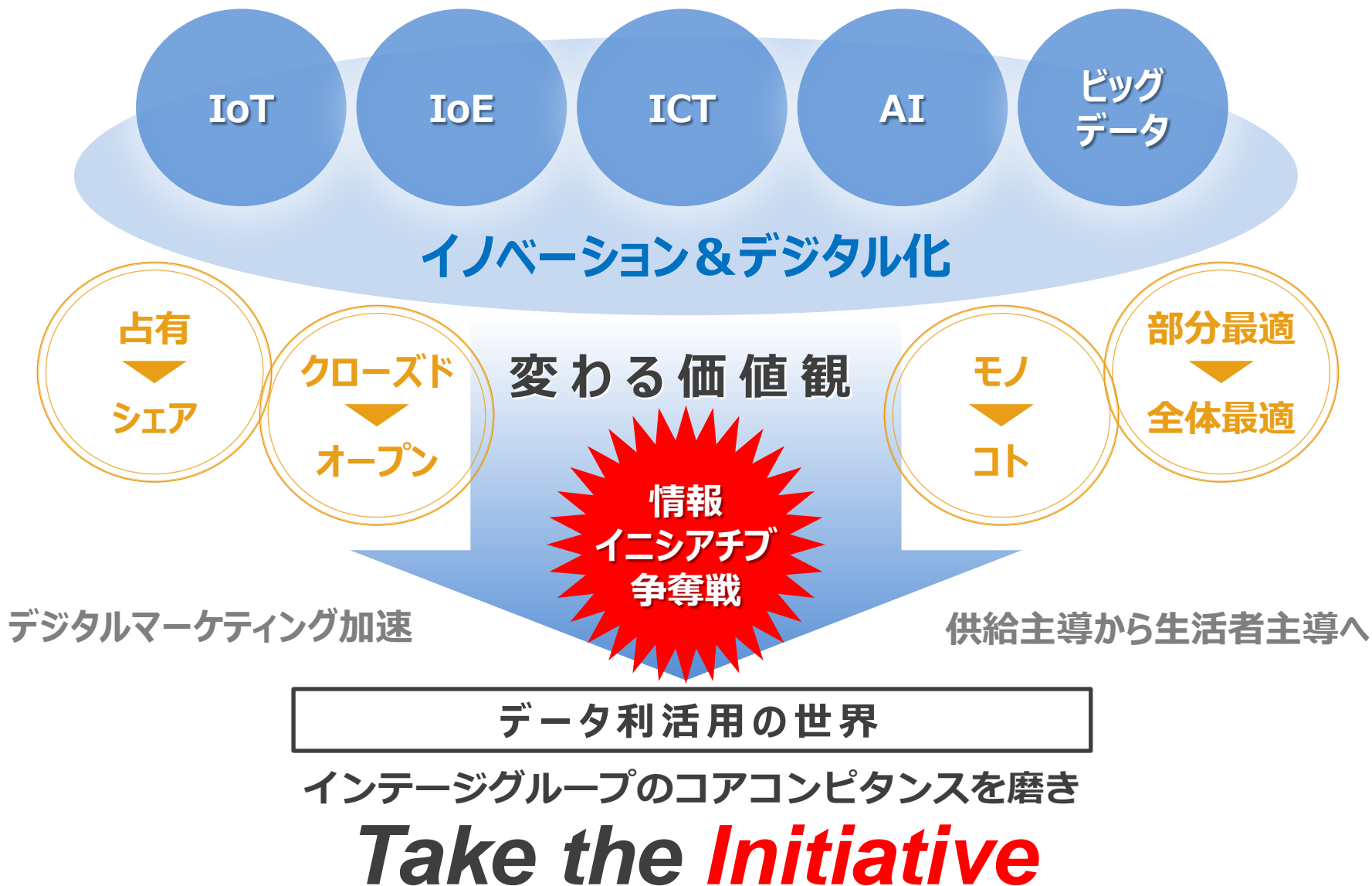
35%目安

(2019年度)

第12次中期経営計画 計数計画

	2017年度		2018年度		2019年度	
	計画	前年比	計画	前年比	計画	前年比
連結売上高	510 億円	+6.3%	560 億円	+9.8%	620 億円	+10.7%
マーケティング支援 (消費財・サービス)	332 億円	+5.6%	359 億円	+8.1%	394 億円	+9.7%
マーケティング支援 (ヘルスケア)	115 億円	+7.5%	120 億円	+4.3%	126 億円	+5.0%
ビジネス インテリジェンス	63 億円	+7.5%	81 億円	+28.6%	100 億円	+23.5%
連結営業利益	40 億円	△6.3%	44 億円	+10.0%	50 億円	+13.6%

第12次中期経営計画 ～当社を取り巻く環境～



戦略ポイント

1. 成長ドライバー創出に向けた研究開発体制の整備
2. ビジネス領域の進化とデータ価値向上の実現
3. 働き方改革へのチャレンジ

戦略ポイント1.

成長ドライバー創出に向けた研究開発体制の整備

グループ全体のシナジーを意識したリソースや機能有効活用のための体制構築

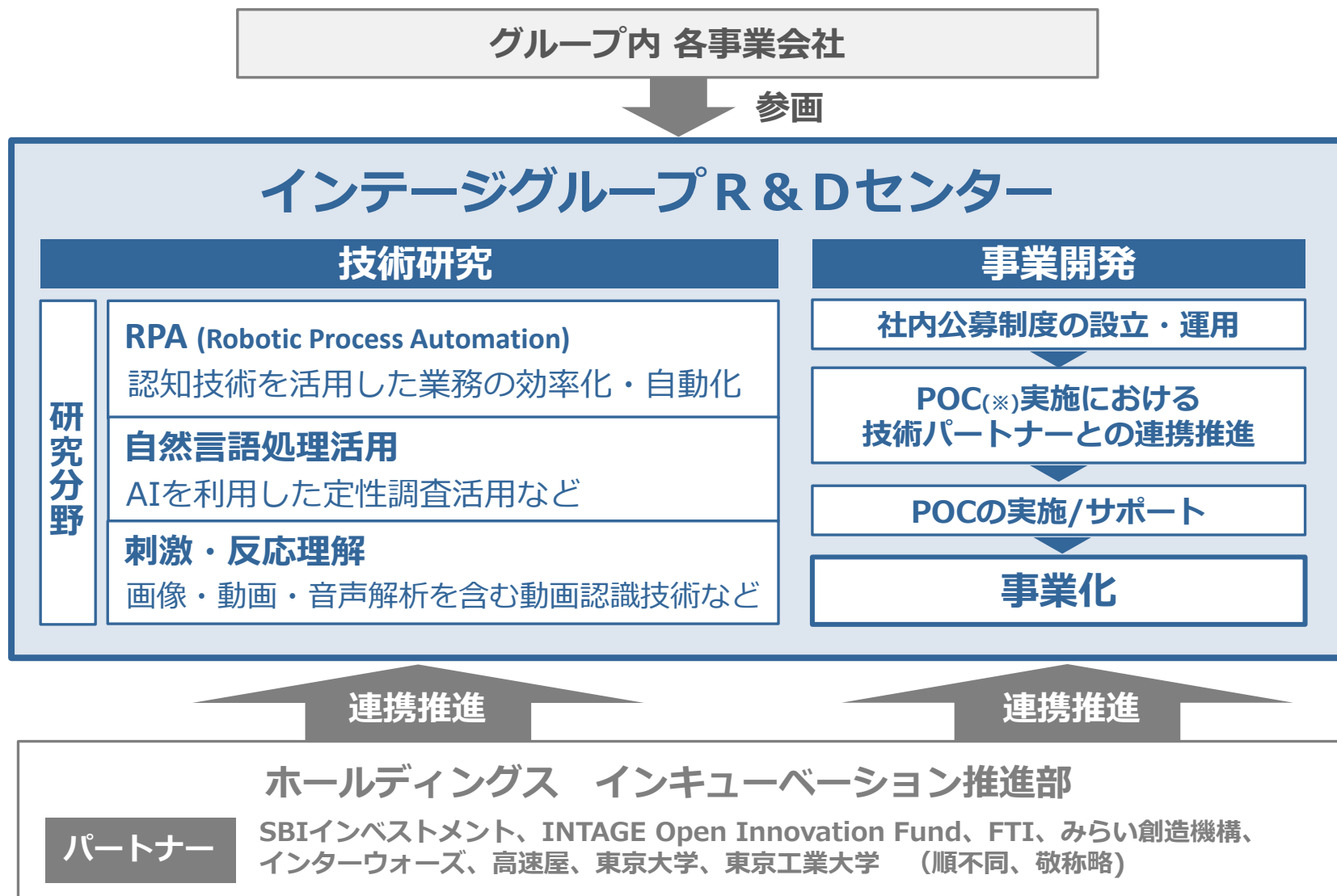
- R & Dセンターを設置、グループ共通体制を構築
- データサイエンティストの確保と育成体制の整備

▶ P19 参照

INTAGE Open Innovation Fundを通じたイノベーションの加速

- 各セグメント・事業会社のニーズに合致した案件の発掘

R&Dセンターを設置、グループ共通体制を構築



※巻末の用語解説を参照

戦略ポイント2.

ビジネス領域の進化とデータ価値向上の実現

マーケティング支援（消費財・サービス）

- 自社データと顧客データを融合し、データの価値向上、サービス領域の拡大を目指す [▶ P21 参照](#)

マーケティング支援（ヘルスケア）

- 患者起点マーケティングを深耕し、ビジネス機会の拡大に取り組む

ビジネスインテリジェンス

- 次世代データ活用に向けたプラットフォームの構築 [▶ P22 参照](#)

グループ共通

- グループ成長をけん引する領域へのM&Aを実行

自社データと顧客データを融合し、データの価値向上、サービス領域の拡大を目指す

リサーチ

アクティ
ベーション

ビッグデータ

顧客
提供価値

ラインナップ マーケティング
PDCA

INTAGE Inc.

INTAGE Inc.

INTAGE Inc.

SRI
(販売)

SCI
(購買)

i-SSP
(メディア
接触)

その他
行動
(位置情報など)

プロ
ファイル

商品情報DB
店舗・商圈
エリア情報
ノウハウ
ゲノメトリクス
Cookie連携

設計
ハンドリング
分析
AI など

上記との
連携

活かす
つなぐ

センサス
ジャーナル
(買い上げ明細)
データ

ID-POS
データ

オーディエンス
データ

スマートTV
ログ

GPS
ビーコン
データ

商圈を
捉える

製販
コラボ
促進

CRM

【次世代パネル】
ハイブリッド
センサスパネル
小売店パネル

i-SSP

Marketing
Navigation
Platform

販促
プラット
フォーム

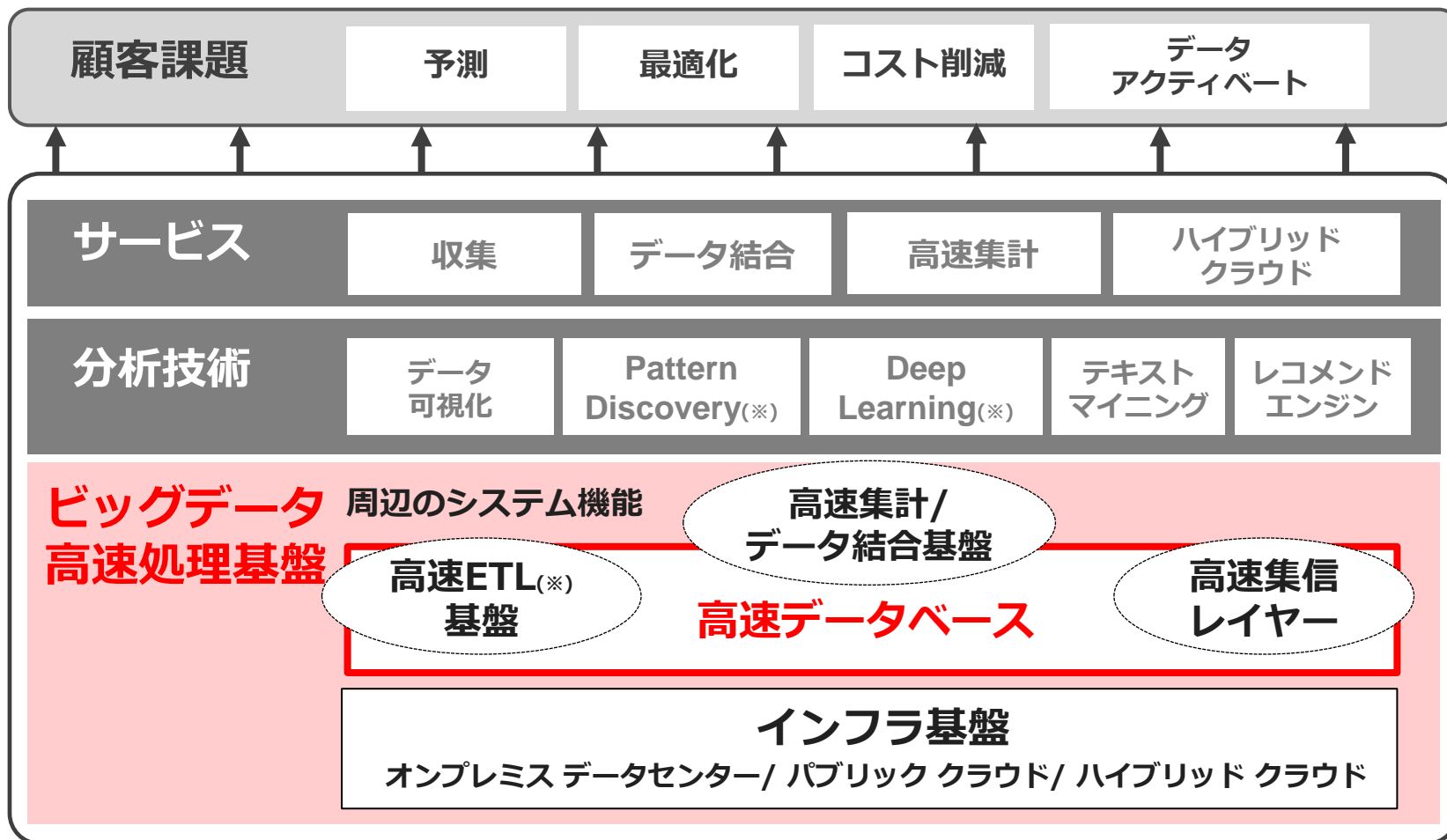
Check

Plan

Do/
Action

次世代データ活用に向けたプラットフォームの構築

ビッグデータ高速処理基盤への投資を実施。
高速処理技術をもつ株式会社高速屋とともに設計・開発を進める。



※巻末の用語解説を参照

戦略ポイント3. 働き方改革へのチャレンジ

多様性を活かす環境整備

- 働く場所・時間を自律的に選択するなど、新しい働き方を検討、実施

4月12日発表 ニュースリリース(一部抜粋)

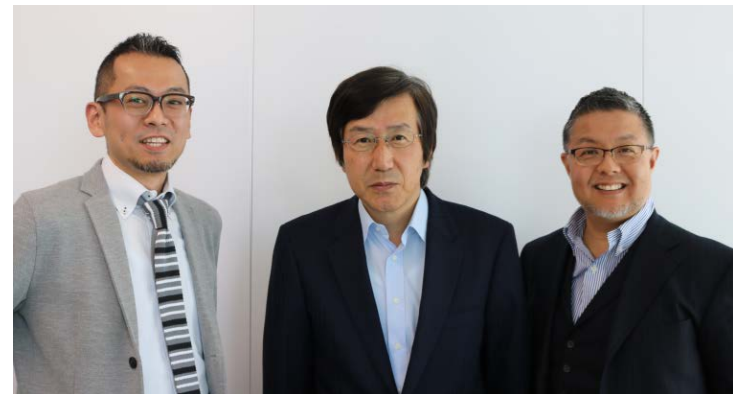
「働き方改革」の実現に向けた取り組みを国内グループ全社で開始

～自走風土を進化させ、プロフェッショナルが活躍できる土壌作りを～

データ利活用におけるイニシアティブ発揮を目指す当グループにおいて、社員一人ひとりがプロフェッショナルとして、今まで以上に高い付加価値を提供できるよう、チームと個人に適した働き方で生産性を高め、働きがいを実感しながら活躍できる土壌作りを目指します。

〈ホールディングスで先行実施する施策〉

- * フルフレックス勤務の導入
- * リモートワークの拡充



グループの「働き方改革」をリードするメンバー。左から、ホールディングス人事戦略統括グループ シニアマネージャー 松尾さん、社長 宮首さん、取締役 働き方改革推進担当 仁司さん

2018年3月期見通し（連結/セグメント別）

（単位：百万円）

		17/3期実績	18/3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	31,433	33,200	+5.6%
	営業利益	2,387	1,990	△16.6%
マーケティング支援 （ヘルスケア）	売上高	10,693	11,500	+7.5%
	営業利益	1,483	1,530	+3.1%
ビジネスインテリジェンス	売上高	5,860	6,300	+7.5%
	営業利益	398	480	+20.5%
連 結	売上高	47,987	51,000	+6.3%
	営業利益	4,268	4,000	△6.3%
	経常利益	4,392	4,150	△5.5%
	親会社株主利益	2,871	2,800	△2.5%

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35%を目標にしております。
- 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) (%)
17年3月期	35.00	24.3	3.1
18年3月期 (予想)	40.00	28.6	—

Memo

(ご参考) 用語解説

パネル調査

調査対象者(人、世帯、店など)を長期間固定して継続的にデータを収集する調査のこと。この調査によって、購買と販売両方のデータを時系列で把握することが出来ます。

主な商品

小売店パネル調査(S R I)、消費者パネル調査(S C I)、
その他パネル(S D I、処方箋分析サービスなど)

カスタムリサーチ

お客様の多種多様なマーケティング課題に対して、テーマごとに最適な方法で行うオーダーメイド型調査。

主な商品

インターネット、グループインタビュー、C L T(会場テスト)、
訪問面接、郵送など

(ご参考) 用語解説

コミュニケーション (Co)領域

SNSの普及やマルチデバイスの利用など、大きく変化した生活者に対する新たなアプローチが必要となっている昨今、インテージグループの持つ正確で豊富なデータをもとに、検証やプランニング、プラットフォーム構築などのノウハウや技術を駆使し、コミュニケーションのあり方をご提案しています。

主な商品 i-SSP(インテージシングルソースパネル)



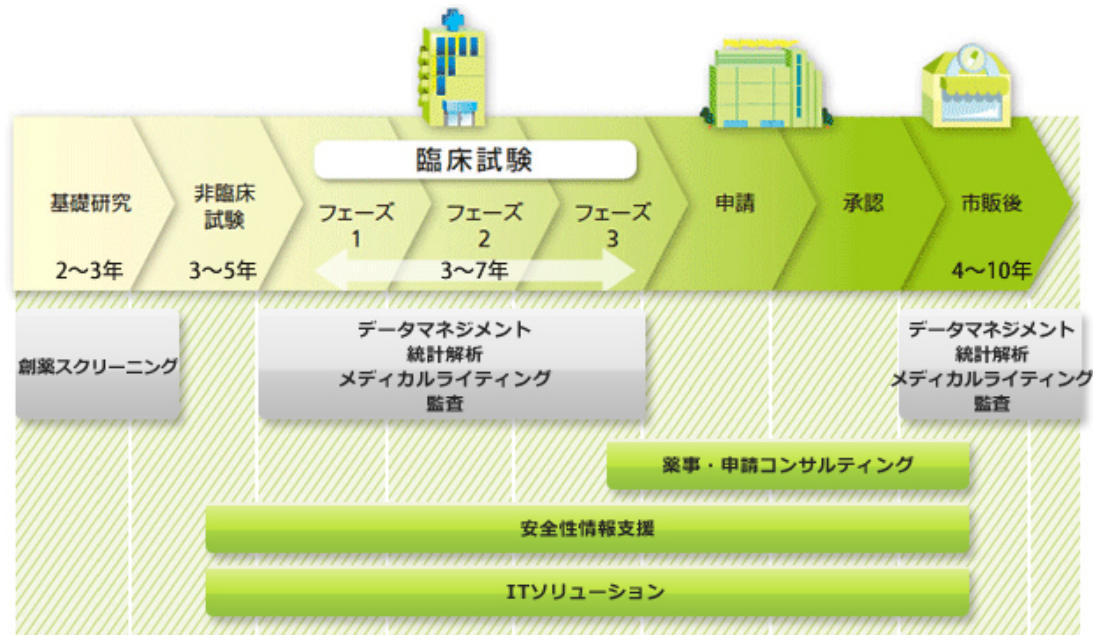
同じ人から、購買データとメディア接触データなどを収集

(ご参考) 用語解説

C R O (Contract Research Organization)

製薬メーカーなどが行う臨床試験(治験)、製造販売後調査および安全性情報等に関わるさまざまな業務を支援・代行する組織のこと。インテージグループではCROとしての機能を有しており、主に製造販売後調査と安全性情報におけるサービスを提供しています。

医薬開発の流れとサービスラインナップ



(ご参考) 用語解説

POC (Proof Of Concept)

新しい概念や理論、原理などが実現可能であることを示すための簡易な試行。

Deep Learning

日本語では“深層学習”。多層構造のニューラルネットワークを用いた機械学習の手法の一つで、AIの実現において注目されている。インテグテクノスフィアではサービスとして、人が明示的に設定しきれない「特徴」を自動的に学習し、高度な予測や識別を実現する機械学習の先端手法を用いたソリューションを提供している。

Pattern Discovery

データに基づくあるパターンを発見すること。インテグテクノスフィアでは、商品やサービスの新しいカテゴライズを作成し、ビッグデータの中に隠れた生活者が求めるニーズから、次に何をレコメンドすべきかなどを予測するサービスを行っている。

ETL (Extract, Transform, Load)

データを抽出し、変換・加工したのち、ロードする一連の工程のこと。

Memo



株式会社インテージホールディングス

www.intageholdings.co.jp/