

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

2018年3月期 第2四半期決算説明資料

2017年11月16日

証券コード：4326

- **2018年3月期 第2四半期決算の状況**
- 第12次中期経営計画に関する状況報告

連結損益計算書サマリー

期初の計画通り増収減益。経常利益、親会社株主利益は、営業外収益(主に受取配当金)の増加の影響により対前年比・対予想比共にプラス。

※ 11月10日付で『平成30年3月期第2四半期(累計)期間業績予想と実績値の差異および通期業績予想の修正に関するお知らせ』を公表しております。

(百万円)

	16/9実績	17/9実績	対前年比	予想	対予想比
売上高	21,448	22,941	+7.0%	23,000	△0.3%
営業利益	1,373	1,270	△7.5%	1,100	+15.5%
経常利益	1,370	1,469	+7.2%	1,100	+33.5%
親会社株主利益	914	1,008	+10.3%	700	+44.1%
EPS (円)	22.90	25.25	—	—	—
ROA (%)	2.5	2.6	—	—	—

(注) EPSの数値は、2017年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行った影響を加味しております。

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	17/3	17/9	増減	摘要
流動資産	25,694	24,309	△1,384	受取手形及び売掛金の減少
固定資産	13,373	13,421	+ 48	主に投資有価証券の増加、有形固定資産の減少
資産合計	39,067	37,731	△1,336	
流動負債	11,999	10,543	△1,456	主に買掛金、未払法人税等の減少
固定負債	3,295	3,302	+ 6	
負債合計	15,295	13,845	△1,450	
株主資本合計	22,462	22,588	+ 126	
純資産合計	23,771	23,886	+ 115	

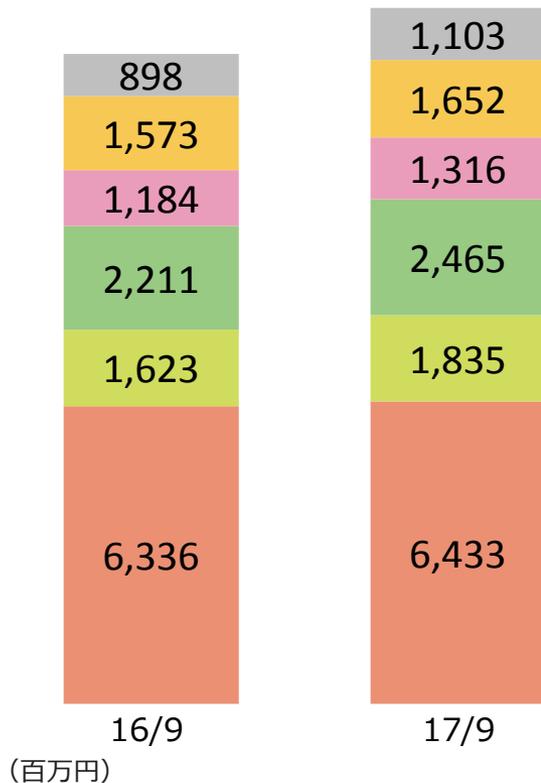
連結キャッシュ・フロー計算書要旨	16/9	17/9	増減	摘要
営業キャッシュ・フロー	2,073	1,781	△291	仕入債務の支払い増加
投資キャッシュ・フロー	△1,038	△721	+ 316	投資有価証券の取得による支出の増加、有形固定資産の取得による支出の減少
財務キャッシュ・フロー	△756	△980	△223	連結の範囲の変更を伴わない子会社株式取得支出の発生
現金及び現金同等物に係る換算差額	△143	1	+ 145	
現金及び現金同等物の増減額	134	81	△53	
現金及び現金同等物の期首残高	9,812	10,418	+ 605	
現金及び現金同等物の期末残高	9,947	10,499	+ 552	

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

商品別売上



増収減益

売上高はカスタムリサーチの既存調査及びインターネット調査、官公庁案件などが好調に推移し増収となりました。営業利益は第12次中期経営計画において掲げているデータの価値向上およびサービス領域の拡大を目指すための投資を進めた結果、減益となりました。

(百万円)

	16/9	17/9	前年同期比
売上高	13,828	14,806	+ 7.1%
営業利益	542	460	△ 15.1%

- **その他**：官公庁案件、コンサルティングなど
- **海外**：海外子会社の売上（ヘルスケア除く）
- **C o**：コミュニケーション分野（i-SSP、対話型プロモーション、di-PiNKなど）
- **C R - Web**：カスタムリサーチのWeb調査
- **C R - 既存**：Web調査以外の手法（定性調査など）によるカスタムリサーチ
- **パネル調査**：S R I、S C Iなど

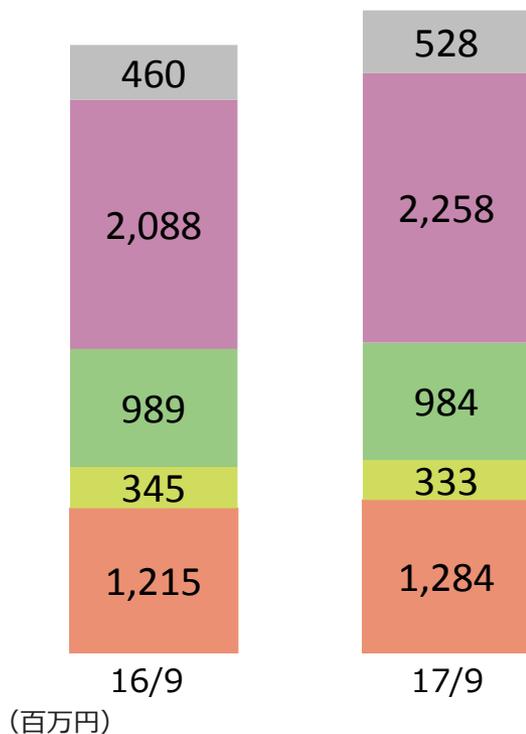
セグメント別の状況 マーケティング支援（ヘルスケア）

主な業界
製薬メーカー

増収減益

(株)アスクレップにおける医薬品の製造販売後調査及び(株)アンテリオにおけるプロモーション活動の評価サービスなどが好調に推移したものの、(株)アンテリオにおいて既存サービスの商品価値向上のための投資を行ったほか前年まで発生していた大型案件の反動等の影響により増収減益となりました。

商品別売上



	16/9	17/9	前年同期比
売上高	5,098	5,388	+5.7%
営業利益	715	635	△11.2%

- **その他**：海外子会社のヘルスケア売上など
- **CRO**(医薬品開発業務受託機関)：製造販売後調査(ADDINシリーズ含む)など
- **CR-Web**：カスタムリサーチのWeb調査
- **CR-既存**：Web調査以外の手法（定性調査など）によるカスタムリサーチ
- **パネル調査**：SDI、SRI、Impact Trackなど

セグメント別の状況 ビジネスインテリジェンス

(百万円)

主な業界
旅行・製薬・ 健保など

増収増益

旅行業界をはじめとしてCG&S (※) 及びヘルスケア業界において案件の受注が堅調に推移し、増収増益となりました。

(百万円)

	16/9	17/9	前年同期比
売上高	2,521	2,746	+ 8.9%
営業利益	115	175	+ 51.1%

分野別売上



- その他
- ヘルスケア：医薬、健康情報サービス、データセンターなど
- 国内CG&S：旅行、教育、流通、生保など

株式会社インテージテクノスフィアの事業内容

インテージグループのシステムソリューションを担う。事業内容は、主にシステム構築および運用、データセンター運用などで、近年はAIに関する研究開発等も行う。
ソリューション例：旅行代理店向け精算システム、健康管理支援サービス、製薬企業の営業情報システム、出版POSシステム、商圈分析など

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

2018年3月期見通し（連結/セグメント別）

期初予想から、経常利益、親会社株主利益を上方修正(※)

(百万円)

		17/3実績	18/3予想	対前期比
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 ▶ 4,300	△5.5% ▶ △2.1%
	親会社株主利益	2,871	2,800 ▶ 2,900	△2.5% ▶ +1.0%
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%

※ 11月10日付『平成30年3月期第2四半期(累計)期間業績予想と実績値の差異および通期業績予想の修正に関するお知らせ』ご参照

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、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、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、連結の配当性向は**35%**を目標にしております。

	1株当たり 期末配当金 (円)	配当性向 (連結) (%)	純資産配当率 (連結) (%)
2017年3月期	17.50	24.3	3.1
2018年3月期 (予想)	20.00	28.6	—

※ 1株当たり期末配当金の金額は、2017年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行った影響を加味しております。

- 2018年3月期 第2四半期決算の状況
- **第12次中期経営計画に関する状況報告**

第12次中期経営計画に関する状況報告

第12次中期経営計画について
インテージグループR&Dセンター
Intage Open Innovation Fund
次世代パネル構想
働き方改革

第12次中期経営計画について

【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

【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

【投資進捗報告】

事業成長のための投資として“売上高R&D経費比率2%水準”を掲げている。

上期投資費用の一部が下期にズレこむが年間では予定通りの水準となる予定。

インテージグループR&Dセンター

2017年10月にHP開設 <http://www.intageholdings.co.jp/rd/>



Enjoy Innovation

私たちは60年間、「生活者」や「データ」に対する知見を深めてきました。
高橋してきた知見は、AIや自動化が進む未来で大きく跳躍するための基盤となります。
私たちは一緒に新しい価値を生み出すパートナーを求めています。
もし、パートナーとインテージグループが心を1つにして、失敗を恐れず、挑戦を楽しめば
私たちは後世に残るほどの、新しい価値が実現できると考えています。

Challenges

私たちは、新しい価値を多く生み出す
します。
得意もチャレンジする姿勢、実行まで
感を持ったパートナーを歓迎し

Life Insights

インテージグループが保有する「Life Insights」のアセットと「AI/IoT/Big Data」を融合することで、生活者の心と体の可視化を目的とした、より高度な生活者理解を推進しています。

Mind

知覚、認知、思考、感情といったヒトがどのように物事を捉え、どのように考え、どのように判断するのかというMindに対する研究を推進しています。

主な研究内容

- マルチメディアからのブランドロゴの検出・抽出技術
- 自然言語処理
- ニオイデータ活用研究

Behavior

ヒトが日々の生活の中で、どのような行動をしたのか、なぜそのような行動を判断したのかという研究を推進しています。

主な研究内容

- 画像による広告掲載判定技術
- スマートフォンでの視線・表情解析
- IoTデバイスデータ活用研究

Data Science

インテージグループが保有するデータ・技術のアセットと「AI/IoT/Big Data」を融合することで「Data Science」領域で、より高度な生活者の理解/マーケティング活動の効率化・高速化を目指していきます。

Activation

ビッグデータに対して、統合・推計・予測といった、よりよい価値を生み出すデータ解析・モデル生成技術の研究を推進しています。

主な研究内容

- マーケティング特化のAIプラットフォーム
- テレビ視聴者の属性推計モデル
- 複雑系モデリング

Design

データドリブンが当たり前になる環境変化の中で、最適なデータ活用ができる戦略・組織・業務などをデザインする研究を推進していきます。

主な研究内容

- マーケティングデータのデザイン研究
- 業務プロセス自動化

Open Innovation

私たちは、生活者の意識・行動・状況を理解する「Life Insights」、データを集める・つなげる・活用する「Data Science」領域において、約60年にわたり知識を積み上げ、技術を研鑽してきました。その結果、生活者理解における「市場の物差し」としての地位を築いています。長年築きあげたインテージグループのアセットと「AI/IoT/Big Data」領域のパートナーの情熱と技術を融合させることで、「Life Insights」「Data Science」領域における未来価値を共に創造していきます。

Know today, Power tomorrow

Enjoy Innovation with us

インテージグループR&Dセンター

パートナー例① ～A I～



事業内容：人工知能情報処理技術の活用による複数ソースのデータの統合、推計・予測などのモデル生成を実現できるAIプラットフォームの開発
提携関係：株式会社インテージテクノスフィアと2015年7月に資本業務提携を締結

AIの技術や手法の進化が加速する中、クロスコンパス社の技術を用いマーケティングへの活用に向けた検証実験を実行中

マーケティング適用の可能性のある課題例

見込客の理解と特定

新商品アイデア出し

潜在ニーズ把握

顧客プロファイル可視化

販促効果の把握

効果的なコミュニケーション施策の立案

ターゲットの拡張

AIによるアウトプット

SCI/SRI等を使った市場予測

行動予測/レコメンデーション

顧客分類/集団傾向分類

ニーズ探索(SNSデータ分析、コンテンツ解析)

人/商品の識別

デザイン・データ・仮説生成

適用例：see-port(小売向けポータル)売上予測 ～日単位の売上を予測～

過去購買履歴および天候情報から、週末の売上を予測。クロスコンパス社の予測エンジンをサービスに適用。



インテージグループR&Dセンター

パートナー例② ～表情解析～



株式会社ウェブレッジ

事業内容：生体情報を用いた次世代型マーケティング支援事業、
ITサービスの品質評価および品質向上支援事業
提携関係：株式会社インテージと2017年6月に業務提携を締結

提供サービス

業務提携に伴い、スマートフォンを活用した生活者の視線・表情解析サービス(会場調査)提供を開始。
動画広告の視聴評価や、サイトでの行動・コンテンツ注視率・表情評価などが可能に。



※ウェブレッジの「FACT4」：スマートフォン(iPhone)内蔵のカメラでユーザーの視線・感情を読み取り、サービスを評価・検証する“次世代型マーケティングツール”

技術研究

上記サービスの**オンライン調査化を目指した技術検証**を行うほか、スマートフォンを活用した視線・表情の**常時計測**、より自然に視線や表情をとらえ解析する技術の研究などを実施予定。

生活者が企業のアプローチを「どう受け取ったか」という点で捉えた**デジタルコミュニケーションの評価指標やシステムの構築**を目指す。

インテージグループR&Dセンター

その他のR & D取組み事例

R P A (Robotic Process Automation)

インテージグループ内の業務効率化・自動化に向け検証を実施中

- ・アビームコンサルティング株式会社をパートナーとして選定し、グループ会社の株式会社アスクレップにおいてPOC(※)を開始。CRO（医薬品開発業務受託機関）業務の一部であるデータ収集、分類、集計、チェックリスト作成、メール送信、という一連のプロセスにおいてテストデータを用いたRPAのトライアル適用を実施し、今後は本番適用に向けた検証を開始していく。
- ・株式会社インテージの一部業務における導入に向けた検証もスタート。



自動検知

物体検知アプローチによるロゴや商品名の自動検知の技術探索

- ・SNS等での活用方法を想定し、画像・動画などの視覚的コンテンツ内での自然なシーン（例えばSNSなどの画像や動画における缶ビールのちょっとした映り込みなど）、あるいは人工的な広告などでのブランド露出といったシーンにおいて、瞬時に自動検知を行うための技術を模索。また、検知された物体に商品情報（例えばメーカー名やブランド名）を付与する技術などの検証も実施。

※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。

Intage Open Innovation Fund

主な投資先

2501



a|+



CROSS BORDER AGE

(順不同)

CVCファンド概要：2016年10月14日にSBIインベストメント株式会社と共同設立。運用期間5年、ファンド規模は50億円。インテージグループの既存事業分野、最新技術や新規事業分野などの分野で、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を対象としている。

SRI(全国小売店パネル調査)を革新

Census-Hybrid SRI (仮称)

2019年 データ提供予定

**SRIの精度を高めることにより、
メーカーや小売チェーンなどの戦略立案を強かにサポート**

**設計および推計方法の変更と
センサデータの一部組み込みにより
市場代表性、詳細性が向上**

働き方改革

実施状況

働く「時間」と「場所」の自律的な選択

- ・ **フルフレックス・リモートワーク**
を一部グループ会社で導入

チーム、そして個人が成果を上げるために、その時々に必要な働き方を選べるよう、1つのスタイルに合わせる従来の考え方を見直し

能動的な成長機会・相互刺激の場

- ・ **グループジョブチャレンジ制度**
- ・ **グループラーニング・ナレッジ**

活動を社内外へ発信することでの認知向上

- ・ **ワークスウェーブ**
(インテージグループブログ)





株式会社インテージホールディングス

www.intageholdings.co.jp/