

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

2019年3月期 第2四半期決算説明資料

2018年11月15日

証券コード：4326

- 2019年3月期 第2四半期決算の状況
- 2019年3月期 業績見通し（連結/セグメント別）
- 第12次中期経営計画【2018年度】経営計数目標
および戦略ポイント
- トピックス

2019年3月期

第2四半期決算の状況

連結損益計算書サマリー

売上高は前年比若干のプラス。営業利益はヘルスケアの減収影響が響き予想よりも低い数値での着地。経常利益・親会社株主利益は、ほぼ計画通り。

(百万円)

	17/9実績	18/9実績	対前年比	予想	対予想比
売上高	22,941	23,082	+0.6%	24,000	△3.8%
営業利益	1,270	1,211	△4.6%	1,300	△6.8%
経常利益	1,469	1,216	△17.2%	1,250	△2.7%
親会社株主利益	1,008	809	△19.8%	830	△2.5%
EPS (円)	25.25	19.66	—	—	—
ROA (%)	2.6	2.0	—	—	—

(注) 17/9のEPS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	18/3	18/9	増減	摘要
流動資産	26,639	22,845	△3,794	主に受取手形および売掛金の減少
固定資産	14,847	17,889	+ 3,041	主に投資有価証券およびのれんの増加
資産合計	41,486	40,734	△752	
流動負債	11,601	11,057	△544	主に短期借入金の減少
固定負債	2,456	2,296	△159	
負債合計	14,057	13,353	△704	
株主資本合計	26,024	26,022	△2	
純資産合計	27,428	27,380	△48	

連結キャッシュ・フロー計算書要旨	17/9	18/9	増減	摘要
営業キャッシュ・フロー	1,781	2,462	681	主に売上債権の減少額の増加
投資キャッシュ・フロー	△721	△3,610	△2,889	子会社株式および投資有価証券の取得による支出の増加
財務キャッシュ・フロー	△980	△1,285	△305	主に短期借入による収入の減少
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	△19	△21	
現金及び現金同等物の増減額	81	△2,452	△2,534	
現金及び現金同等物の期首残高	10,418	11,622	+ 1,203	
現金及び現金同等物の期末残高	10,499	9,169	△1,330	

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

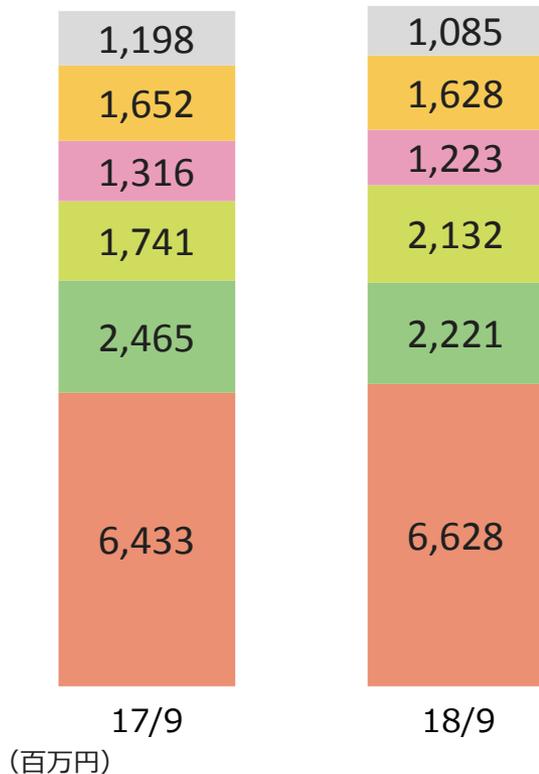
消費財・耐久消費財・
サービス・官公庁

増収増益

パネル調査、カスタムリサーチのプロダクト評価を主としたCLT（※）、官公庁案件が好調に推移し増収。営業利益は、パネル調査の主力商品であるSRIのリニューアルに係る設計および開発等や海外事業の影響を受けたものの増益で着地。

※CLTはCentral Location Testの略語で、会場に対象者を集めて調査する手法

商品別売上



	17/9	18/9	前年同期比
売上高	14,806	14,918	+0.8%
営業利益	460	505	+9.8%

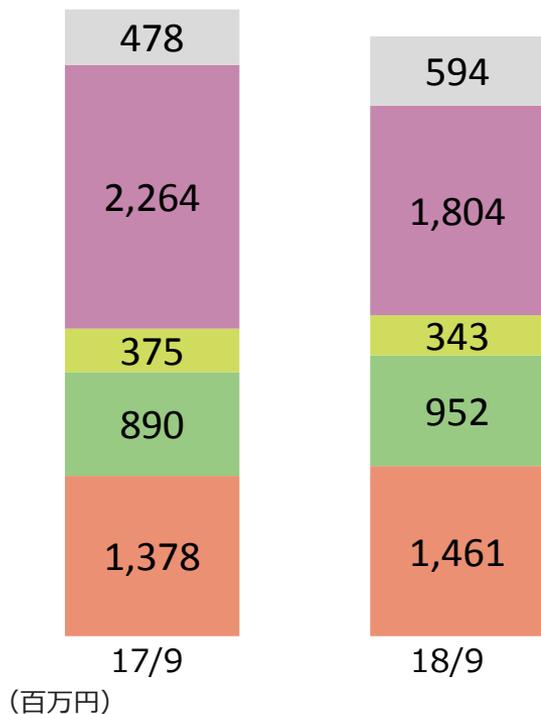
(百万円)

- **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）
- **Co**：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）
- **CR-Web以外**：Web調査以外の手法によるカスタムリサーチ（定性調査、オフライン調査、アウトバウンドなど）
- **CR-Web**：カスタムリサーチのWeb調査
- **パネル調査**：SRI、SCI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
製薬企業

商品別売上



減収減益

(株)アンテリオにおいて医療用医薬品に係るカスタムリサーチ及び一般用医薬品に係るパネル調査が好調であった一方、(株)アスクレップにおいて、メインの業務であるCRO（医薬品開発業務受託機関）の製造販売後調査に係る前期末の受注残高減が響き減収。利益は、売上減少の影響を受けたほか、(株)アスクレップにおける医薬品の安全性情報管理や患者会支援サービスなどの新規事業に係る投資費用が増加した結果、減益。

(百万円)

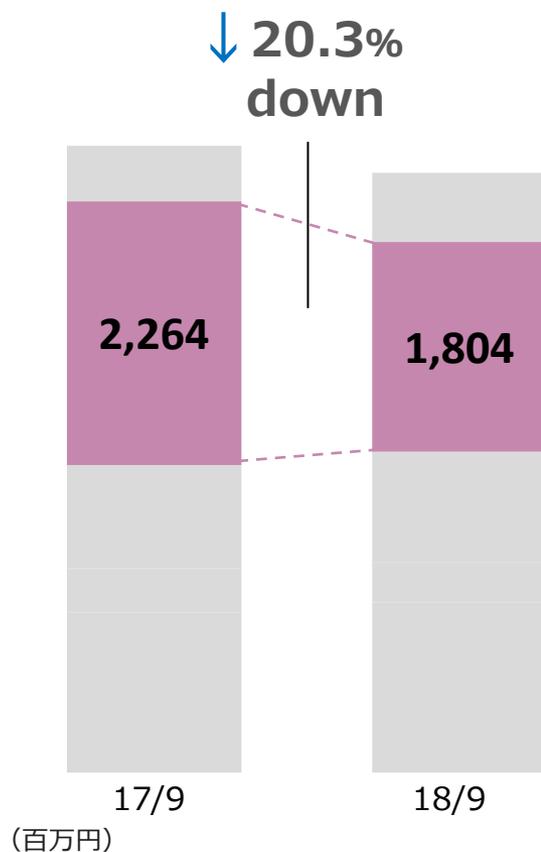
	17/9	18/9	前年同期比
売上高	5,388	5,157	△4.3%
営業利益	635	554	△12.6%

- 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以外：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
- CR-Web：カスタムリサーチのWeb調査
- パネル調査：SDI、SRI、Impact Track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）

商品別売上

■ C R O



C R O（医薬品開発業務受託機関）について

C R O事業の製造販売後調査は前期末より受注残高が減少していたため、今期の苦戦は期初より予測済。今後は特に利益確保に注力する。

背景

- ・ 上市される薬効の中心が生活習慣病から希少疾患系へとシフト
- ・ これにより1プロジェクト当たり単価が大きく下落

対策

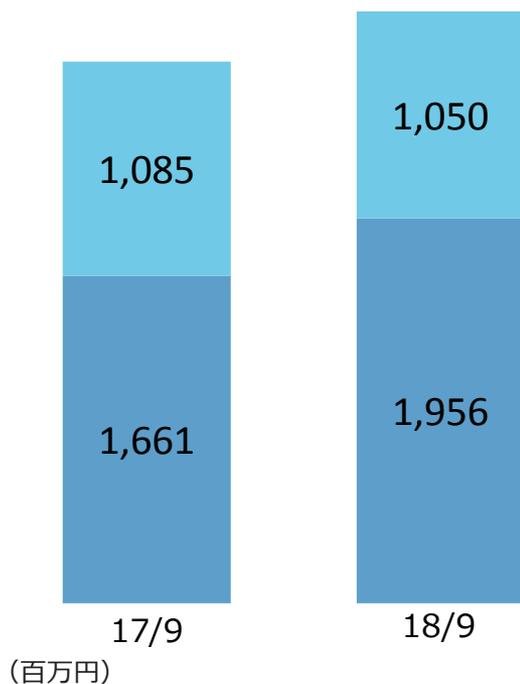
- ・ R P A活用等による経費削減
- ・ 成長が見込まれる安全性管理業務の体制整備を急ぐ
- ・ 今期より受注本数増加に注力

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

旅行・製薬・
健保など

分野別売上



増収減益

生命保険分野での開発案件や健康情報サービス導入、旅行分野での開発案件や運用案件増加に加え、2018年3月に子会社化した(株)ビルドシステムの貢献により増収。利益は一部不採算案件の影響により減益。

(百万円)

	17/9	18/9	前年同期比
売上高	2,746	3,006	+9.5%
営業利益	175	151	△13.7%

- **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

株式会社インテジテクノスフィアの事業内容

インテジグループのシステムソリューションを担う。システム構築および運用、データセンター運用に加え、ビッグデータ高速処理基盤の構築にも取り組む。
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、AIソリューションなど

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

2019年3月期

業績見通し（連結/セグメント別）

2019年3月期見通し（連結/セグメント別）

年間着地予想は当初通り。各種投資も継続する。

(百万円)

		18/3実績	19/3予想	対前期比
連結	売上高	50,499	53,000	+5.0%
	営業利益	4,023	4,200	+4.4%
	経常利益	4,311	4,250	△1.4%
	親会社株主利益	3,050	2,900	△4.9%
マーケティング支援 (消費財・サービス)	売上高	33,186	35,000	+5.5%
	営業利益	2,165	2,200	+1.6%
マーケティング支援 (ヘルスケア)	売上高	11,070	11,500	+3.9%
	営業利益	1,412	1,550	+9.7%
ビジネス インテリジェンス	売上高	6,243	6,500	+4.1%
	営業利益	446	450	+0.9%

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、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) (%)
2018年3月期	20.00	26.3	3.2
2019年3月期 (予想)	22.00	31.2	—

※ 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。

第12次中期経営計画【2018年度】

経営計数目標および戦略ポイント

第1 2次中期経営計画【2018年度】経営計数目標および戦略ポイント

2018年度は、2017年度策定の第1 2次中期経営計画をベースとした各種施策を確実に実施・展開していくステージ

【経営計数目標（2018年度）】

連結営業利益率8%水準および売上高R&D経費比率2%水準の**継続**(※)

※投資は引き続きR&DおよびSRIリニューアル関連を中心に実施予定

【戦略ポイント（2018年度）】

1. 成長ドライバー創出に向けた研究開発の**更なる多産**と**確実な展開**
2. ビジネス領域の進化とデータ価値向上の実現に向けた**確実な遂行**
3. 働き方改革の**加速**

トピックス

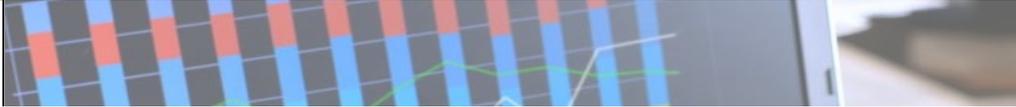
- ・ マーケティング支援（ヘルスケア）
- ・ マーケティング支援（消費財・サービス）
- ・ グループ全体

マーケティング支援（ヘルスケア）



2019年4月
インテージグループのヘルスケア事業は
生まれ変わります

市場環境について **知る**



医薬品市場の環境理解は、データを活用したリアルタイムな見える化が求められる

求められる製品を **創る**



医薬品や医療機器の開発や価値の構築は、データを活用した効率性が求められる

多くの人に正しく **伝える**



製品販売は、MRを介した販売や店頭販売からデジタルヘシフトが進み、顧客との距離が縮まる

経営統合、M&A、グループ再編により 次世代ヘルスケアカンパニーへの準備を加速



2019年4月 経営統合

(株)インテージヘルスケア



(株)医療情報総合研究所



(株)京都コンステラ・テクノロジーズ

PLAMED
PLATFORM FOR MEDICINE

(株)プラメド

PLAMEDASIA
PLATFORM FOR MEDICAL SYNERGY

Plamed Korea Co.,Ltd.

今期M&Aによりグループ入り



(株)協和企画

Junicon
Information to Insight

ジュニコン(株) * (株)アンテリオに吸収済

新インテージヘルスケアグループ

次期中計(※)にて売上高200億円、営業利益30億円達成を目指す

※第13次中期経営計画（2020年度～2022年度）を想定

トータルフォーメーションの体制整備が完了

顧客（製薬・医療機器メーカー、医療機関・関係者、患者など）

新インテグレーションヘルスケアグループのビジネス形態

ソリューション

リサーチ

一般用・医療用医薬品
医療機器
医療経済



プロモーション エデュケーション



医薬品開発

医療用医薬品
創薬医薬品



アセット

医療 データベース

院外処方箋データ、健保レセプト
自主企画データ(※)、有害事象データベース
小売店販売データ、消費者購買行動データ



ネットワーク 医師、医師会、患者会



新インテージヘルスケアグループの強みと目指すところ

得意とするリサーチ・開発受託といったソリューションにアセットが増強
ヘルスケアグループの機能が集結、体制整備へ

ヘルスケアのトータルサービス&ソリューション提供が可能な体制に

例えば・・・

医薬品ライフサイクルへのトータルサポート



医療消費者へのトータルサポート



新インテージヘルスケアグループは、「情報」を活用し
医療消費者・医療提供者・医療社会がより良い選択ができるよう
支援する会社となることを目指していきます

マーケティング支援(消費財・サービス)

S R I (全国小売店パネル調査) リニューアル

本12次中計における大きな投資の一つ
次世代パネルサービスの新名称が決定

プラス SRI+

スケジュール

2019年～ テストデータ提供

顧客データ評価／導入準備

2020年～ 本格展開

Phase 1

市場反映性およびデータ精度の
向上によるS R Iの価値向上

Phase 2

様々なビッグデータとの結合
による新サービス開発

既存顧客における活用機会の拡大、新規顧客層の獲得を目指す

コミュニケーション領域の現状と今後について



クロスメディア環境下での「情報接触」と「消費行動（購買・意識）」の関係性を捉える、国内最大規模のクロスメディアシングルソースパネル

i-SSP(インテージ シングルソースパネル)

- ・ You Tube計測不可問題は9月よりP Cの独自計測が可能に。
モバイル計測は技術開発中
- ・ ツールへの搭載や効果測定からメディアプランニングへの活用など、
個人属性との正確な紐づけが出来る点を生かした営業方針へと転換を図る
- ・ サンプル数が少ない計測面はMedia Gauge TVなどでカバー



INTAGE

Media Gauge

Media Gauge TV(メディアゲージティーヴィー)

【2017年11月から提供開始】

全国約90万台のスマートTVと約65万台の録画機を対象としたテレビ視聴計測サービス

【特徴】 網羅性（地上波+BS+CSをカバー、リアルタイムとタイムシフト両方をカバー、複数メーカーからのデータ収集など）と詳細性(市区町村等の詳細粒度での分析可能、15秒単位での視聴者の詳細な反応を把握可など) **が高い**

- ・ 個人属性の詳細はi-SSPに劣るが、サンプル数の多さに優れる

グループ全体 — C V C の状況報告 —

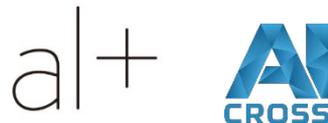
2018年10月時点で18社の企業に対し約19億円を投資

投資先

マーケティング



AI



画像・映像技術



生活



ヘルスケア



ビッグデータ



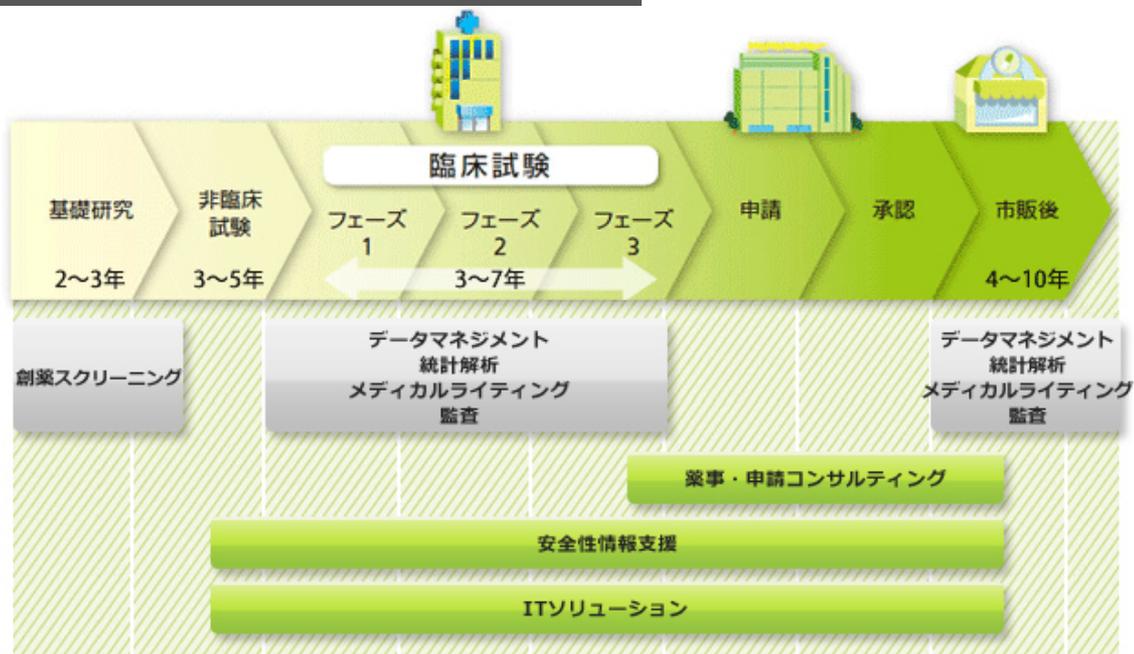
CVCファンド概要：2016年10月14日にSBIインベストメント株式会社と共同設立。運用期間5年、ファンド規模は50億円。インテージグループの既存及び新規事業領域におけるアライアンス、先端技術分野における共同R&Dを目的に、国内外の有望なベンチャー企業を対象としている。

(ご参考) 用語解説

CRO (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の事業会社である株式会社アスクレップはCROとしての機能を有しており、主にPMS（製造販売後調査・市販後調査）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





株式会社インテージホールディングス

www.intageholdings.co.jp/