

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

2020年6月期 第2四半期決算説明資料

2019年11月14日

証券コード：4326

- 2020年6月期 第2四半期決算の状況
- 第12次中期経営計画【2019年度】経営計数目標
および戦略ポイント
- 各セグメントにおけるトピックス
- グループ全体トピックス

2020年6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M&A効果もあり全セグメントでも増収となり、前年比プラスで着地。営業利益は前年比では若干のマイナス。マーケティング支援（消費財&サービスおよびヘルスケア）の減益の影響を受けた。

(百万円)

	18/9実績	19/9実績	対前年比	予想	対予想比
売上高	23,082	25,148	+9.0%	27,000	△6.9%
営業利益	1,211	1,190	△1.8%	1,350	△11.9%
経常利益	1,216	1,101	△9.5%	1,300	△15.3%
親会社株主利益	809	713	△11.8%	850	△16.1%
EPS (円)	19.66	17.68	—	—	—
ROA (%)	2.0	1.6	—	—	—

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	19/3	19/9	増減	摘要
流動資産	27,822	23,788	△4,034	主に現金及び預金、受取手形および売掛金の減少
固定資産	17,701	18,042	341	主に投資有価証券の増加
資産合計	45,524	41,831	△3,693	
流動負債	13,962	12,094	△1,867	主に買掛金、未払法人税等の減少
固定負債	2,574	2,198	△375	主に退職給付に係る負債が減少
負債合計	16,536	14,293	△2,243	
株主資本合計	28,067	26,766	△1,301	配当及び自己株式の消却
純資産合計	28,987	27,538	△1,449	

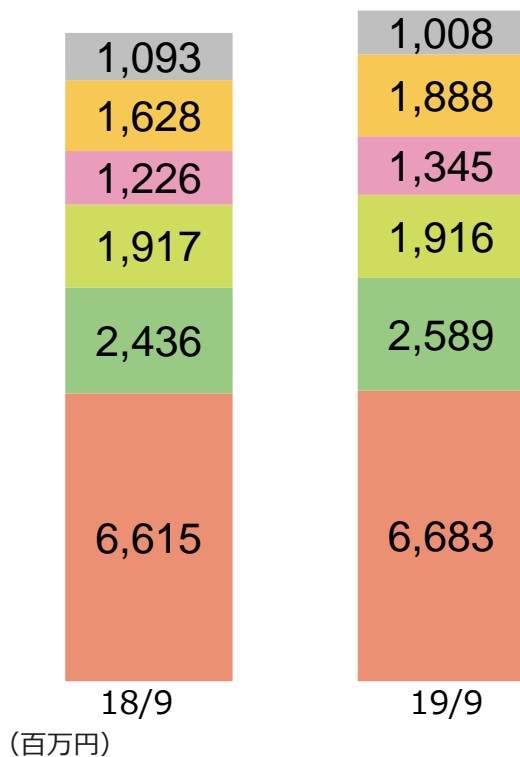
連結キャッシュ・フロー計算書要旨	18/9	19/9	増減	摘要
営業キャッシュ・フロー	2,462	1,293	△1,169	新規連結会社の影響や法人税等の支払額の増加など
投資キャッシュ・フロー	△3,610	△987	2,622	子会社株式の取得による支出の減少
財務キャッシュ・フロー	△1,285	△2,294	△1,008	自己株式の取得による支出など
現金及び現金同等物に係る換算差額	△19	△32	△12	
現金及び現金同等物の増減額	△2,452	△2,020	431	
現金及び現金同等物の期首残高	11,622	11,720	98	
現金及び現金同等物の期末残高	9,169	9,699	530	

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

パネル調査は堅調に推移。カスタムリサーチは、ビジネスのデジタル化などにより顧客のマーケティング課題が変化しており業界や顧客によって濃淡あり。新たなテレビ視聴計測データ（Media Gauge Dynamic Panel）の販売が伸長。利益はSRI+のリニューアルや新たなサービスの開発及び、海外事業（タイ・香港等）の利益率低下などの影響を受けた。

(百万円)

	18/9	19/9	前年同期比
売上高	14,918	15,432	+ 3.4%
営業利益	505	369	△26.9%

- **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、Media Gauge、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・
医療機器メーカー

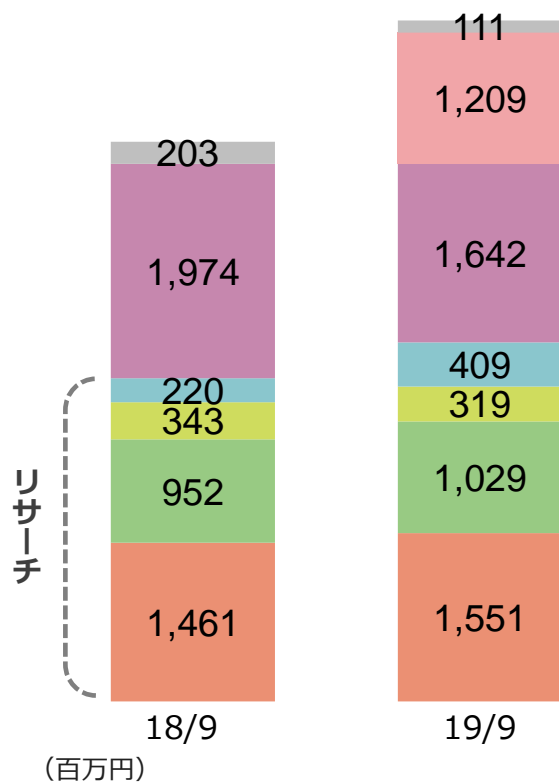
増収減益

医療用医薬品・医療機器に係るカスタムリサーチおよび一般用医薬品に係るパネル調査は堅調に推移する一方で、CROの製造販売後調査は売上が減少傾向。株式会社協和企画におけるプロモーション事業も厳しい状況が続いた。

CRO（医薬品開発業務受託機関）について

CRO事業の製造販売後調査は想定以上にプロジェクト当たりの単価が下落。下期も厳しい見通しが続く。収益改善に関しては継続的に実施する。

商品別売上



(百万円)

	18/9	19/9	前年同期比
売上高	5,157	6,272	+ 21.6%
営業利益	554	451	△ 18.6%

- その他：海外子会社のヘルスケア売上など
- プロモーション：(株)協和企画におけるプロモーション関連事業の売上
- CRO(医薬品開発業務受託機関)：製造販売後調査など
- CR-GR：国内会社でのグローバル関連売上（カスタムリサーチ）
- 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、処方箋DBなど

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・分野

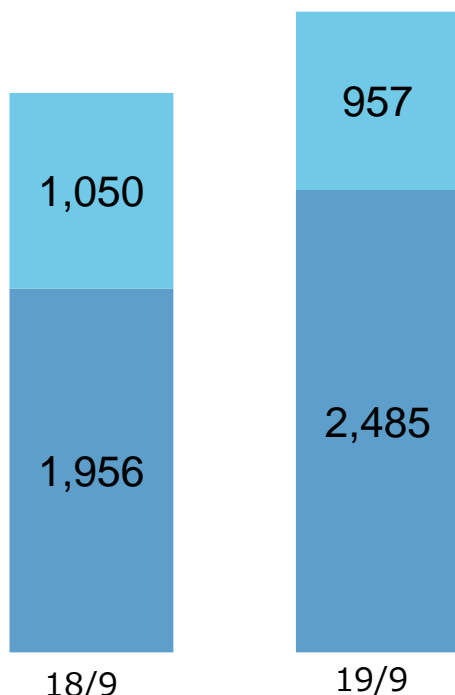
旅行・製薬
健康情報サービスなど

増収増益

株式会社インテージテクノスフィアにおいて、既存業界向けソリューションが堅調なことや、昨年10月に子会社化したエヌ・エス・ケイ株式会社が貢献し、売上および利益が伸長。

(百万円)

分野別売上



(百万円)

	18/9	19/9	前年同期比
売上高	3,006	3,443	+ 14.5%
営業利益	151	369	+ 144.0%

- **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。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

第12次中期経営計画【2019年度】

経営計数目標および戦略ポイント

* 5月15日の公表から変更なし

第12次中期経営計画【2019年度】経営計数目標および戦略ポイント

2019年度も、2017年度策定の第12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（2019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リニューアブル関連を中心に実施予定

【戦略ポイント（2019年度）】

1. 成長ドライバー創出に向けた研究開発の多産継続と事業への展開
2. データ価値向上を果たすビジネスアクションの確実な遂行と見極め
3. 真の働き方改革へ向けた意識改革



各セグメントにおける トピックス



【2019年度】

マーケティング支援（消費財・サービス）の成長戦略

国内

**カスタムリサーチの成長と収益力の強化
広告主のためのコミュニケーション支援事業の育成
SRI+の確実なローンチ、Phase 2（※）の事例創出と
流通領域事業の展望**

海外

**旧来型カスタムリサーチに依拠しない事業領域の開拓
国境を越えたリージョナル営業体制の稼働
各現地法人開拓の営業強化**

※Phase 2：まずPhase 1で、SRIの市場反映性およびデータ精度の向上による価値向上を目指し、その先のPhase 2では、様々なビッグデータとの統合による新サービスの開発等を予定。

SRI+について

▶ SRI+の可能性

- ・市場反映性、データ精度の向上により、既存顧客の市場監査領域を盤石にする
- ・SRI+のPhase2※においてデータ統合活用に貢献、課題解決型のソリューションを展開
- ・小売業への貢献及び、メーカーと小売・流通をつなぐ共通言語としての役割を担う

▶ SRI+の特徴

- ・サンプリングだけでなく一部チェーンの全店データを含むビッグデータであり量が膨大
- ・複数の手法を組み合わせたユニークな推計ロジックを、最先端の技術を用いて実現
- ・現行SRIは月次、週次、日次別のデータベースだが、SRI+では日次のデータベースに一本化し、データの整合性と速報性を実現

▶ スケジュールについて

- ・メーカーのデファクトスタンダードである現行SRIのクオリティをSRI+でも維持することを最優先し、本リリースを2021年1月に決定
- ・ECデータは、従前からの品目を拡大し、2020年1月に本リリース

ヘアケア（シャンプー、ヘアトリートメントなど）、ランドリー（洗濯用洗剤、柔軟剤など）、紙製品（ぬれティッシュ、紙おむつなど）、ペットフード（ドッグフード、キャットフード）、OTC医薬品

※Phase 2：まずPhase 1で、SRIの市場反映性およびデータ精度の向上による価値向上を目指し、その先のPhase 2では、様々なビッグデータとの統合による新サービスの開発等を予定。

SRI+およびECサービスのスケジュール決定



※1 ペットフード・医薬品・紙製品・ヘアケア・ランドリー

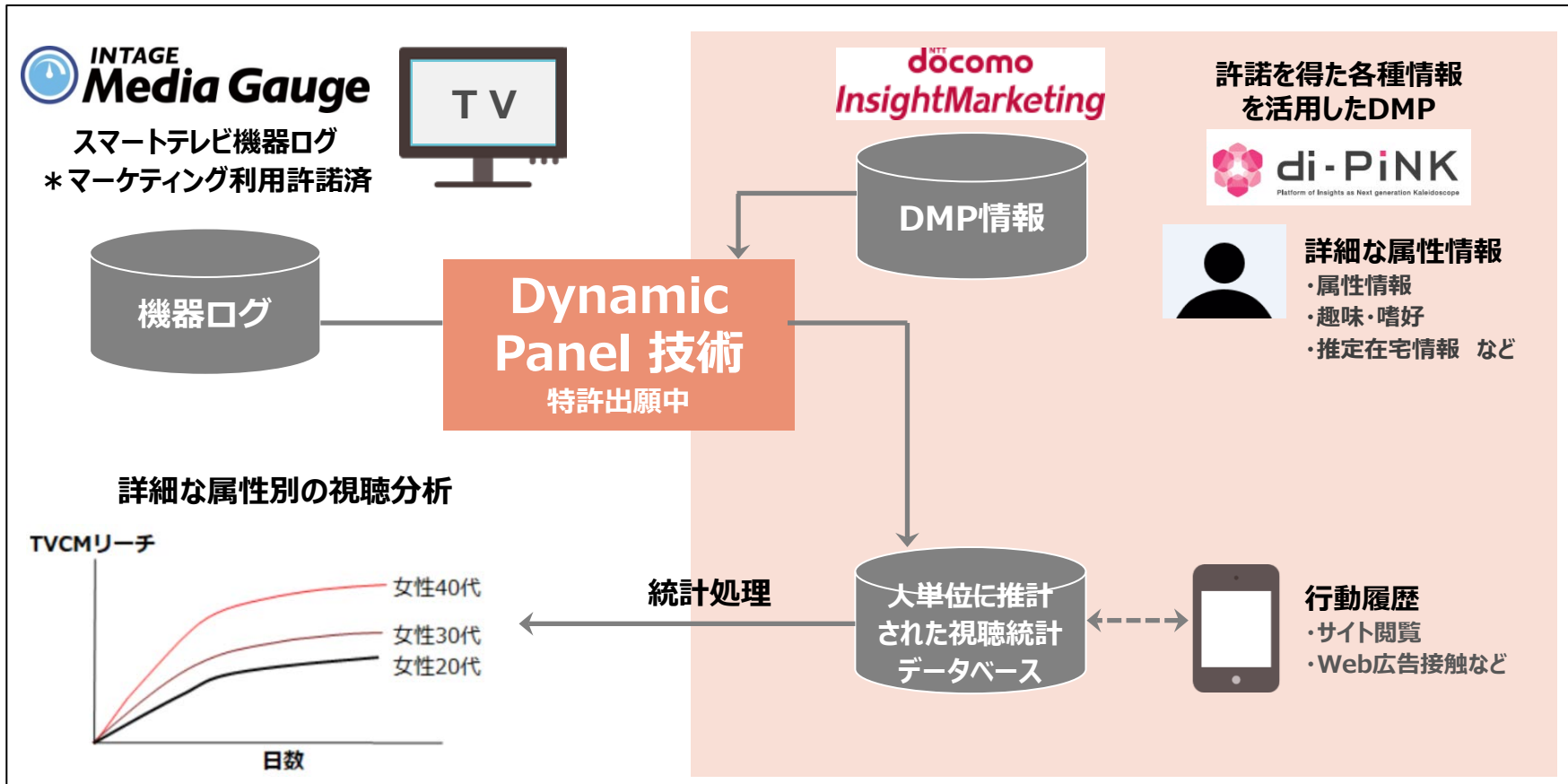
※2 システム上でSRI+リアル店データとの合算集計が可能に

※3 13次中計においては、SRI+およびECサービスに係る2021年6月期以降の売上寄与および費用などを考慮する予定

Media Gauge Dynamic Panel (メディアゲージダイナミックパネル)

機器ログデータを人ベースに推計分解する技術“ダイナミックパネル技術”を開発

第一弾としてスマートテレビ視聴ログに適用



* Media Gauge Dynamic Panelの提供物は、匿名化・統計化されたレポートとなります。
この提供物によって、個人の特定につながることはありません。

Media Gauge Dynamic Panel

(メディアゲージダイナミックパネル)

Media Gauge Dynamic Panel ができること

- ・ 機器ベースの視聴ログを人ベースの視聴ログに分解できる
- ・ サンプルサイズは約50万人と実数分析に使えるレベル



ターゲット×エリア



でテレビデータをモニタリングし、広告主が施策をコントロールできる

**広告主におけるブランド・事業目標達成に向け、
各部門が連動してPDCAをまわすことが可能に**

活用シーン

視聴と行動変容

テレビCMを見た人の行動（サイトへの流入・コンバージョン※・態度変容など）
がわかり、広告主ごとのKPIに使用できる

テレビCMの効果を図る

出稿枠の高度化、CMや動画などクリエイティブの差し替え判断に利用できる



※コンバージョン：Webサイトに来訪したユーザーが資料請求、会員登録、購入など利益につながるアクションをすること



アジアにおけるモバイル関連ビジネスの拡大

アジアのリサーチ環境

- ・ オンライン調査ニーズが増加
- ・ パネル不足

ビジネス機会

- ・ データを早く大量に集める
- ・ モバイルをベースとした柔軟に運用できるパネルの必要性が増加

10/21リリース

アジアモバイルパネル構想の推進に向け、M&Aを実施

インテージグループは2016年頃よりアジアモバイルパネル構想を進めており、パネル数の増加やアプリ開発を進めてきた



パートナーとして事業を進めてきた株式会社マーケティングアプリケーションズにおける国際事業“dataSpring事業を切り出し新会社を設立し子会社化※

インテージグループのグローバルビジネスをプラットフォーム、新規開発の両面からドライブ

アジアのビジネス拡大を目指す



※子会社化は2020年2月を予定。

【2019年度】

マーケティング支援（ヘルスケア）の成長戦略

ヘルスケア業界の4つの環境変化に対応したアセット・サービスの統合

変わる薬の価値

生活者に関するアセットおよび医療経済分析融合によるインサイト

製薬企業のプロモーション規制

市場調査、臨床開発、エデュケーション事業のシナジー発揮

製造販売後調査のビッグデータ活用

リアルワールドデータの活用や解析による生産性の向上

セルフメディケーションの流れ

医療用・OTC医薬品、処方箋データや調査によるインサイト

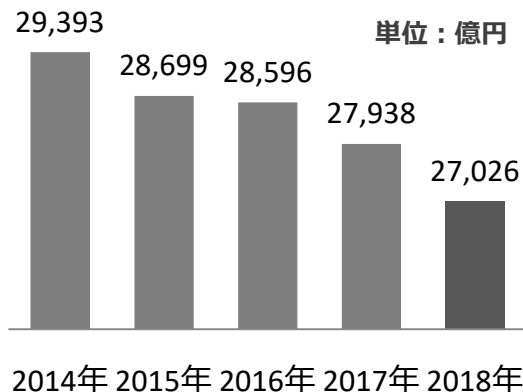
株式会社協和企画の事業環境と打つべき手について

プロモーション関連の売上は
ここ数年ダウントレンド基調
が続いている



広告予算の減少

マスコミ四媒体別広告費※



出典：株式会社電通 2019年2月28日リリース
「2018年 日本の広告費」媒体別広告費から当社が数字を抜粋。
四媒体は新聞・雑誌・ラジオ・テレビメディア

① 市場シェアを上げる

競合から扱いを奪取する

② 市場を創造する

エデュケーション事業への
シフトを加速

③ 市場を再生する

メディア市場DTC市場※の
役割と価値を見える化

④ 市場を開拓する

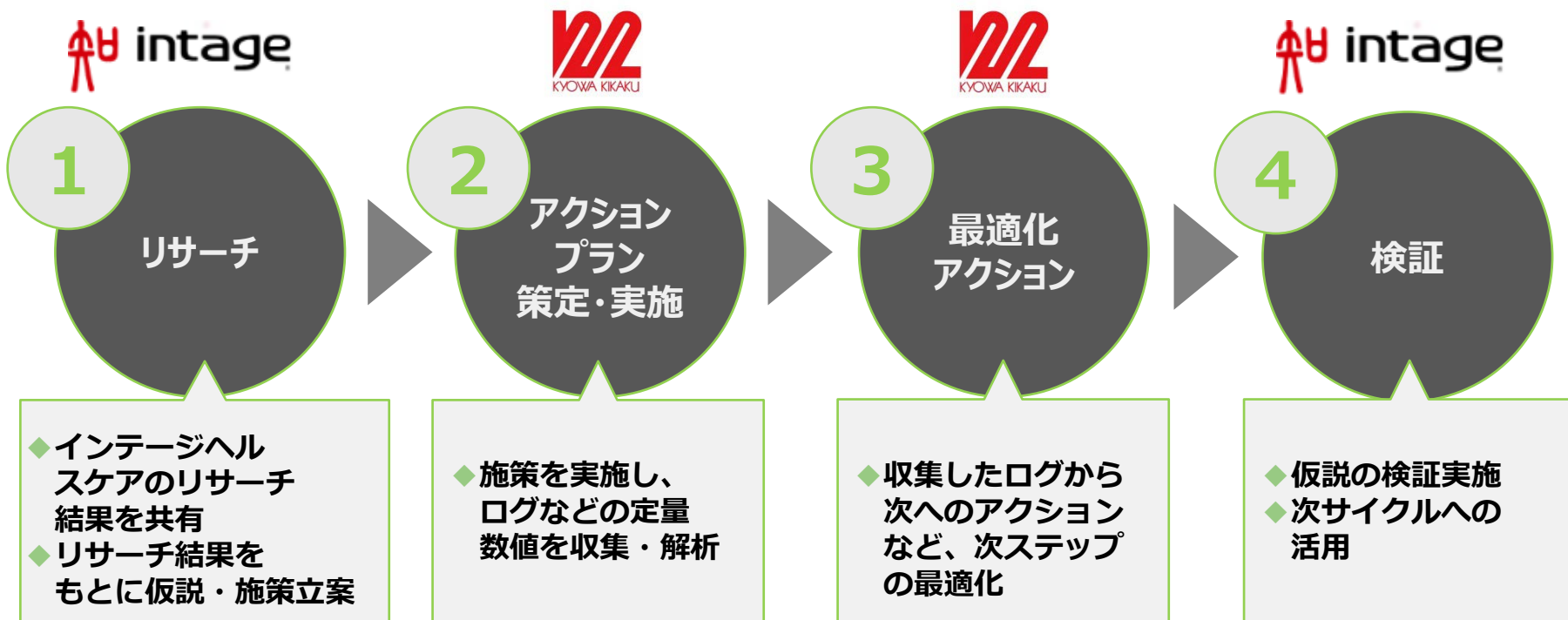
非製薬企業を開拓する

※ DTC (Direct to Consumer) 市場：消費者向け市場

市場シェアを上げる = 競合から扱いを奪取する～REEモデルの実現～

協和企画が提供する全てのサービスプロセスとリサーチ(データ)を連動させ、協和企画は基幹事業のビジネスチャンス拡大を目指し、インテージヘルスケアはより提案型のリサーチビジネスを拡大

協和企画 + インテージヘルスケアの包括的サポート



REE (Research × Execution × Effectiveness) モデルの実現

【2019年度】

ビジネスインテリジェンスの成長戦略

AIワンストップソリューションをコアにした新規領域の拡張

**トータル対応力（AI/SI/BPO/データハンドリング）を強みとした
既存事業ビジネスの拡張**

アセット強化に向けたM&A継続

データ活用を切り口に新たなニーズへ対応

インテージテクノスフィアにおける AI・データビジネスの上期売上は前年比1.7倍

環境
変化

お客様のニーズが変化

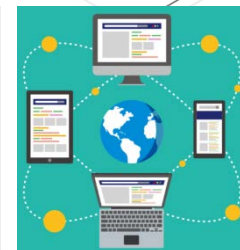
- ・ 自社でもつ多種多様なデータの統合基盤化
- ・ 当該データの可視化=ダッシュボード化
- ・ AIを組み込んだデータ活用支援システム化



選ばれる
理由

インテージテクノスフィアの強みが評価

- ・ データの統合やハンドリング、システム構築などをお客様と一緒に考えて提案ができる
- ・ コンサルだけでなくシステム実装もできる総合力
- ・ SI※だけでなくAIもできる（通常の会社はどちらかに特化）



※SI（System Integrator）：システムインテグレータとは、企業や行政の情報システムの構築、運用などの業務を一括して請け負う事業者のこと

AI・データビジネスにおける今後の戦略

SI×AIの拡大、更にインテージグループアセットの組合せにより、領域拡大を図る



※アノテーション：データに正しくタグ付けをすること、そのプロセスのこと。ビッグデータ関連のサービスやAI関連業務で使用される用語。

次頁
参照

AI活用について

10/31 リリース

インテージテクノスフィアとシーシーエスが業務提携
～製造業向け外観検査へのAIの活用を、より容易に～



シーシーエス株式会社

画像処理検査用LED照明のリーディングカンパニーで、照明・カメラ・レンズなどを豊富に取り揃えた設備の「AIラボ」を保有し、顧客の検査対象物や検査環境に最適化した画像検査ソリューションを提供



業務提携



株式会社インテージテクノスフィア

インテージグループのBI事業の中核を担い、マーケティングリサーチを支えるデータハンドリング技術に加え、ディープラーニング（深層学習）などのAI情報処理技術を保有

「AIラボ」を活用し高品質な画像データを収集できるようになり、コンサルティングからアルゴリズム開発・実装まで、ワンストップで顧客のAI活用を全面的にサポート

グループ全体トピックス

- ・ INTAGE Open Innovation Fund

2019年10月時点で21社の企業に対し約23.6億円を投資

投資先

マーケティング

Research & Innovation

Payke

XICA

BitStar
BitStar inc.

CROSS BORDER AGE

AI

XIC

connectome.design

alt+

AI CROSS

ヘルスケア

Dr. JOY

QD LASER

CureApp

Mental Health Technologies
株式会社メンタルヘルステクノロジー Co., Ltd.

FiNC

生活

every.tv

meuron

画像 映像技術

webrage

2501

ビッグデータ

EverySense

DataSign

tamr

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。投資先のうち、AI CROSS株式会社は2019年10月8日東京証券取引所マザーズ市場に新規上場しました。

appendix

2020年6月期見通し（連結/セグメント別）

※決算期変更に伴い今期は15か月決算（2019年4月1日～2020年6月30日）

（百万円）

		20/3（12か月分） 2019年5月10日公表分	20/6（15か月分） 2019年8月9日公表分
連結	売上高	59,000	71,000
	営業利益	4,550	4,840
	経常利益	4,500	4,750
	親会社株主利益	3,000	3,150
マーケティング支援 （消費財・サービス）	売上高	35,800	43,100
	営業利益	2,250	2,260
マーケティング支援 （ヘルスケア）	売上高	15,500	18,600
	営業利益	1,750	1,900
ビジネス インテリジェンス	売上高	7,700	9,300
	営業利益	550	680

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) (%)
2019年3月期	22.00	31.7	3.1
<u>2020年6月期</u> 予想	30.00※	—	—
(ご参考) 年間(12か月分)配当	24.00		

※決算期変更に伴い、当期は2019年4月1日～2020年6月30日の15か月決算となります。
当該配当金は、**15か月分の金額**となります。

各セグメントのグループ会社構成

2019年4月1日現在

マーケティング支援（消費財・サービス）

(株)インテージ

(株)インテージリサーチ

(株)アクセス・ジェーピー

(株)IXT

INTAGE USA Inc.

英徳知市場諮詢（上海）有限公司

INTAGE (Thailand) Co., Ltd.

INTAGE VIETNAM LIMITED
LIABILITY COMPANY

INTAGE INDIA Private Limited

INTAGE SINGAPORE PTE. LTD.

CONSUMER SEARCH
HONG KONG LIMITED

PT. INTAGE INDONESIA

マーケティング支援（ヘルスケア）

(株)インテージヘルスケア

(株)協和企画

(株)医療情報総合研究所

(株)プラメド

Plamed Korea Co.,Ltd.

ビジネスインテリジェンス

(株)インテージテクノスフィア

(株)データエイジ

(株)ビルドシステム

エヌ・エス・ケイ(株)

各セグメントの主な事業内容



2019年3月 連結売上高

539億86百万円



マーケティング支援
(消費財・サービス)

63%

338億
15百万円

パネル調査 (SRI、SCIなど) /
カスタムリサーチ (オンライン、オフラインなど) /
コミュニケーション領域 / 海外子会社 (アジアおよび米国) /
官公庁案件 / コンサルティング



マーケティング支援
(ヘルスケア)

24%

130億
86百万円

一般用医薬品調査・医療用医薬品・医療機器調査 /
CRO (医薬品開発業務受託機関) / パネル調査 (SDI) /
処方情報分析 / 医療経済 / 広告代理店 (医療分野)



ビジネス
インテリジェンス

13%

70億
84百万円

ITソリューション / システム開発 / IT基盤構築 / 研究開発
(特に旅行、医薬、健康情報、AI分野)



株式会社インテージホールディングス

www.intageholdings.co.jp/