



お客様の
「戦略」パートナーとなるべく、
戦略の確実な実施と展開へ

株式会社インテージホールディングス
代表取締役社長

みやくび けんじ
宮首 賢治

第12次中期経営計画の概要と2018年3月期の業績

お客様の「戦略」パートナーとなるべく、 3つの戦略ポイントを推進

今、ビッグデータ、IoTの普及が当たり前になり、社会には多種多様な情報があふれ、それらをリアルタイムで処理・活用することが求められてきています。こうした中、伝統的なマーケティングリサーチに固執しては将来は厳しい、そういった危機感から、インテージグループでは、2018年3月期から第12次中期経営計画（～2020年3月期）を始動させました。基本方針は「Take the Initiative」～データ活用の領域で先手を取れ～です。あらゆる企業において「情報」が重要なポイントになる中で、お客様にとっての情報パートナーから戦えるパートナーとしての価値を発揮していく戦略です。期初に策定した戦略ポイントとしては、次の3つを定めています。

1つ目は「成長ドライバー創出に向けた研究開発体制の整備」です。グループ全体のシナジーを意識してリソースや機能を有効活用するため、バーチャル組織であるR&Dセンターを設置し、積極展開を図ります。また、データサイエンティストの確保・育成を図るとともに、CVCなどを通じた外部パートナーとの事業および技術開発やイノベーションの加速を目指しています。

2つ目は「ビジネス領域の進化とデータ価値向上の実現」です。マーケティング支援（消費財・サービス）事業においては、主力商品であるSRIのリニューアルを行うことを決定しましたので、この実現に向け、開発や設計を確実に進めていきます。また、マーケティング支援（ヘルスケア）事業およびビジネスインテリジェンス事業においても既存事業の強化を図り、新しい発想の事業開拓も目指していきます。

3つ目は「働き方改革へのチャレンジ」です。多様な従業員一人ひとりがプロフェッショナルとして、従来以上に高い付加価値を創出できるよう、チームや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づくりを目指します。

第12次中期経営計画の目標達成には、事業成長とコアコンピタンスの強化が重要であり、そのためには確たる投資が不可欠と判断し、従来約1%だったR&D経費の対売上高比率を2%水準で継続します。一方、利益もしっかりと確保し、連結営業利益率は8%水準（2018年3月期より3ヶ年）を維持する計画です。

ビッグデータ

主に、さまざまな種類・形式で日々膨大に生成・記録される多量なデータ群。

IoT

Internet of Thingsの略で、世の中に存在するありとあらゆるものがインターネットに接続され、相互に通信や制御すること、またはその仕組み。

R&D

Research and Developmentの略で、研究開発のこと。

CVC

コーポレートベンチャーキャピタル（Corporate Venture Capital: CVC）とは、事業会社が自己資金によって自ら投資活動を行うための機能を持つ組織を指す。投資家から資金を集めキャピタルゲインを狙う一般的なベンチャーキャピタルと異なり、CVCでは本業との事業シナジーを求めて運営されることが多い。インテージグループでは、SBIインベストメント株式会社と共同で2016年10月に「INTAGE Open Innovation Fund」を設立した。

SRI

全国小売店パネル調査

▶P.17 参照

第12次中期経営計画（2018年3月期～2020年3月期）

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 ～

経営計数目標（2019年3月期）

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

戦略ポイント（2019年3月期）

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

第12次中期経営計画の初年度である2018年3月期の業績は、売上高が500億円を、親会社株主に帰属する当期純利益が30億円をそれぞれ超え、過去最高となりました。営業利益は前期を若干下回りましたが、これはR&D活動やSRIのリニューアルなどへの投資計画を順調に実行したことによる、想定通りの結果です。営業利益率も目標の8%水準に達しました。

第12次中期経営計画における戦略ポイントの進展

重点的な戦略は、いずれも力強い手応え 今後は確実な実施・展開のフェーズヘシフト

第12次中期経営計画の初年度における戦略ポイントの進展ですが、いずれも力強い手応えが感じられます。

「研究開発」の面では、当期に設置したインテージグループR&Dセンターによる体制整備での成果があがっています。具体的には、今後の深掘りに値するテーマが30以上、R&Dセンターに集まりました。R&Dセンターはバーチャル組織ですから、テーマごとにグループの垣根を越えて最適な人材が参画でき、海外のグループ企業を巻き込むなど、複数企業による共同研究も始まっています。初期段階の実験ならコストは数十万円から、高くても数百万円ですので、そこは現場の裁量に任せるようにしました。こうしたR&Dの活動においては、若い人材のモチベーション向上やリテンションにつながるような、魅力ある活動を可能にすることも重要だと考えています。

また、INTAGE Open Innovation Fundの投資先はトータルで10社を突破し、既存事業との関連性が強い分野の企業から純投資分野まで広範にわたっています。これからもグループ内の知恵を結集させるR&Dセンターと、外のリソースを活用するCVCを両輪として、1つ目の戦略ポイントのゴールである「成長ドライバー創出」に向け、研究開発のさらなる多産と確実な展開を推し進めます。

2つ目の「ビジネス領域の進化とデータ価値の向上」についても、着実な展開を見せています。まず、マーケティング支援(消費財・サービス)事業では、主力商品であるSRIを10年以上ぶりにリニューアルすべく動き出しました。昨今、コンビニエンスストア、スーパーマーケット、ドラッグストアなどのそれぞれの業態で扱う品目の差は小さくなっており、業態の境目はなくなってきました。そこで私たちも、もはや業態別にデータを提供するのではなく、全業態合わせて個店別にデータを推計しようと考えているわけです。それには、従来以上のビッグデータを処理しなければなりません。その高速処理基盤を含めて、2018年は開発フェーズに入っており、2020年に「Census-Hybrid SRI (仮称)」をリリースする計画です。

ビジネスインテリジェンス事業でも、進化・成長の動きが加速しています。当事業は、成長性の高いビジネスで、私も大いに期待するところです。というのも、市場規模は約21兆円*にも上りますし、この事業で私たちが以前から有する強みが発揮できるからです。現在、領域として得意分野となっている旅行・出版・ヘルスケアなどに特化して、将来的には売上高100億円を目指します。そのためにも不可欠なのがAIの導入で、その技術力を高めるにはM&Aも手段とし、独自のシステムソリューションをお客様に提供していく考えです。

3つ目の「働き方改革」では、フルフレックス勤務やリモートワークの導入など、個人が働く時間と場所を自律的に選択できる環境は整いつつあります。しかし、大切なのは、改革を加速し、その成果、つまり生産性や創造性を高めることにほかなりません。現在、従業員が作業から解放され創造的なことに時間を費やすため、ロボティクスの導入を進めていますが、これによる効果も大きいものと考えています。もちろん、個人の努力も必要です。そもそも自分の中の創造性を育むには、創造する行為を毎日の習慣にすることが鍵だと考えており、そういった仕事の進め

インテージグループR&Dセンター

成長ドライバーの創出に向けて「研究開発」「事業支援」に数多く取り組むことをミッションとした組織で、2017年4月に設置された。

▶ P.15～16 参照

INTAGE Open Innovation Fund

2016年10月にSBIインベストメント株式会社と共同で設立。グループの既存及び新規事業領域における提携や、先進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、対象に支援を行っている。

AI

Artificial Intelligenceの略で、人工知能のこと。人間の脳が行っている知的な作業をコンピュータで模倣したソフトウェアやシステムを指す。

*出典：経済産業省が実施した平成27年特定サービス実態調査を基に一般社団法人情報サービス産業協会で作成した資料より

方を促進するための取り組みも検討していきたいと思えます。これは私自身、創造を仕事にする著名な人たちの本などを多数研究し、考え抜いた末に得た結論です。一方、創造性とともに専門性の高度化も重要であり、働き方改革とあわせ、人材育成の仕組みづくりも課題となってきます。それらが整うことで、企業の魅力も増し、優れた人材を確保しやすくなるでしょう。従業員が前向きな気持ちで喜んで働ける場を作ることは、経営者の務めの一つと自覚しています。

ヘルスケア領域における2社の経営統合方針を発表

時流を捉えた生活者起点の新事業立ち上げを狙う

2018年5月に大きな意思決定として、ヘルスケア領域において中核を成す、株式会社アスクレップと株式会社アンテリオの2社の経営統合を行う方針を公表しました。2019年4月1日での統合を予定しており、同時にこの2社を含むグループのヘルスケア領域を担う会社フォーメーションを再構築する計画です。このセグメントでさらなる成長を目指すには、リソースを一体化させ投資を集中化する必要があると、経営層および現場の考えが一致しました。株式会社アスクレップの行う製造販売後調査は市場が成熟化しており、また株式会社アンテリオの行うヘルスケア領域のカスタムリサーチもすでに高い市場シェアを獲得している状況であり、今後、大幅な成長を見込むことは難しいと見ています。2社が一体となることで、それぞれのリソースを活用するとともに、生活者自らが医療サービスや医薬品などを評価・選択し自己管理する時代が近づく中、2社はそれぞれで生活者に関する新たな事業へと事業領域を拡大させようとしており、そういった新たな事業への投資資源も集中させて取り組むことに経営統合の狙いを定めています。

ヘルスケアセグメントの中核である株式会社アスクレップと株式会社アンテリオを経営統合するとともに、ヘルスケア領域のフォーメーションを再構築する方針を決定



統合による新会社設立
統合予定日: 2019年4月1日

株式会社医療情報総合研究所

株式会社プラメド

株式会社京都コンステラ・テクノロジーズ

Plamed Korea Co., Ltd.

これからのグループ経営に向けて

2019年3月期も積極投資は続けながら増収増益の見通し 株主還元を重視し、今後も増配の努力を続ける

2019年3月期は、第12次中期経営計画をベースとし、3つの戦略ポイントについて各種施策を確実に実施・展開していくステージと位置付けています。業績見通しについては、各セグメントとも増収を見込んでいます。投資に係る経費は2018年3月期と同等の計10億円規

模を計画しており、R&DとSRIのリニューアル関連を中心に振り向けていきます。売上高R&D経費比率は継続して2%水準を保ちながらも、営業利益の額は前期を上回り、また営業利益率も目標の8%水準を維持する方針です。

株主還元については、私には大きなこだわりがあります。株主の皆様に対する利益還元を経営上の最重要課題の一つに位置付け、連結業績を基に、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、配当性向(連結)では2020年3月期に35%を目標としています。現在、私が社長に就任してから、増配を継続中ですが、私はこれを途切れさせたくないという強い思いでいます。2019年3月期も期末配当を、1株当たり2円増配の22円とさせていただきます、配当性向は31.2%となる見込みです。

利益配分について

1株当たり期末配当金	
2018年3月期	20.00円
2019年3月期(予想)	22.00円
.....	
連結配当性向	
2018年3月期	26.3%
2019年3月期(予想)	31.2%

※当社は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ています。

2019年3月期の業績見通し(連結/セグメント別)

		2018年3月期(実績)	2019年3月期(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%
	親会社株主に帰属する当期純利益	3,050	2,900	△4.9%
マーケティング支援(消費財・サービス)事業	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)事業	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事業	売上高	6,243	6,500	+4.1%
	営業利益	446	450	+0.9%

きたる情報の新時代にもステークホルダーの利益を重視
グループビジョンの具現化を通じ社会課題の解決にも貢献

情報があふれる時代、生活者と企業は情報にかかわるさまざまな社会的課題を抱えます。そのため、私たちは、お客様企業とその解決を果たすべく、お客様企業の「戦略」パートナーとして進化していかなくてはなりません。

例えば、ここ10年来、私は「自分に関する情報は、すべて自分の手元で自分で管理できる状況にあるべきだ」と考えています。病院のカルテ情報も、その一つ。本来的には自分が管理して、必要に応じ信頼できるところには預ける、あるいは開示する。いずれ、そういう時代が訪れることは間違いありません。その時も、生活者の皆様が安心して情報を預けてくださるようになっていくべきです。そして、こうした価値創造を実現することで、従業員たちには創造的な仕事ができる企業としてワクワク感を提供したいと思います。インテージグループは、お客様と生活者の皆様をつなぐ架け橋となり、グループビジョン「知る、つなぐ、未来を拓く Know today, Power tomorrow」の具現化を通じて、さまざまな社会課題の解決に貢献します。そうすることが、私たちの企業価値を高めるものと考えます。

今後も、インテージグループにご期待くださいますよう、よろしくお願いいたします。

2018年7月
代表取締役社長

宮首賢治