

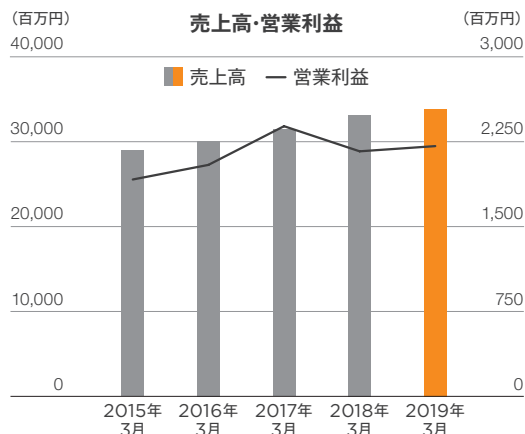
Marketing Support

(Consumer Goods & Services)

マーケティング支援
(消費財・サービス) 事業

業績について | 2019年3月期の連結業績は、売上高338億15百万円（前年同期比1.9%増）、営業利益22億11百万円（同2.2%増）となりました。当事業では、パネル調査が堅調に推移しました。一方、カスタムリサーチはWEB調査以外のカスタムリサーチが好調で、特にプロダクト評価を主としたCLT※や日系企業からの海外における調査、株式会社インテージリサーチにおける官公庁案件が売上に寄与しました。営業利益については、SRI+に係る設計および開発等の投資を着実に実行しつつ増益を達成しました。

※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



競争優位性

60年近くデータと向き合ってきたノウハウ
国内最大かつ良質な調査パネル

情報鮮度の高い商品マスター
65以上の業界をつなぐ中立的立場

SCI(全国消費者パネル)
約**5万2,500人**
国内最大

SRI(全国小売店パネル)
約**4,000店舗**
国内最大

インテージシングルソースパネル
約**3万人**
国内最大

モバイル空間統計
約**7,600万人**
国内最大

スマートテレビ視聴データ
約**90万台**
国内最大規模

価値創造の道筋



- 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、Phase2*の事例創出と流通領域事業の展覧



- 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

※Phase2:まずPhase1で、SRIの市場反応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Phase2では、さまざま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

基幹商品であるパネルの
SRI(全国小売店パネル調査)を
大規模リニューアル

SRI+

調査サンプル数

サンプル数の拡大

お客様の環境および
ニーズの変化に対応し
設計を変更

現行SRI

SRI+

約**4,000店舗** → 約**6,000店舗**

一部小売りチェーンからは全店舗のデータを取得し、サンプル数を約2,000店舗拡大予定

市場反応性の持続的な担保と各種データと連携し易い詳細性(日次データ、店舗セグメントデータ)を兼ね備えた市場データの両立を実現。業態×エリアのサンプリング設計から、小売りチェーンをベースとした個店別推計も可能に

機 務

小売りチェーンの店舗業態の多様化やECの台頭など、当社サービスもお客様の環境変化に適応していく必要があります。また、お客様である飲料・食品・日用雑貨などのメーカーにおいて、自社サイトや取引先などのデータの種類および量が増加する中、さまざまなビッグデータを統合したデータ活用が進んできています。こうした状況に対応するため、基幹商品であるSRIを大幅にリニューアルし、今後お客様の活用機会を増やしていく考えです。

SRI+の正式リリース



“データアクティベーション”の実現へ

インテージが得意とするリサーチのデータの視点を
取り入れながら、さまざまなビッグデータと掛け合わせ、
お客様の活用価値を向上させる



データ統合・一元化を実現した ツールでマーケティング業務の 生産性向上に貢献

iTreeでスマートなマーケティングを。

あらゆるものがインターネットにつながり、デジタル化され、データがあふれる時代。生活者のライフステージは複雑化し、消費は多様化しています。そんな中、膨大なデータをいかに効果的・効率的に活用できるかに悩むマーケティング担当者が増えています。そこに、分析の属人化や手作業の多さ、加えて昨今の人材不足、働き方改革の対応などで、限られた時間でいかに効果的なマーケティングを行うかが大きな課題となっています。

2019年4月にスタートした株式会社インテージのiTreeは、商品発売後のブランド監査(チェック)領域を、第一弾コンテンツ「トラッキングナビ」としてリリース。消費財メーカー様から好評を得ています。

iTree—トラッキングナビ—の使用により、マーケティングPDCAサイクルのチェックの7割を自動化することができます。

散在するさまざまなデータをあらかじめ分析ステップに基づき一元化しているため、ツールの分析ボタンをクリックするだけで、マーケティング活動の成否やその要因を、スピーディーに特定し次のマーケティングアクションの検討に使えます。

チェックの自動化により創出された時間は、施策のプランや商品開発をするために使えるようになります。

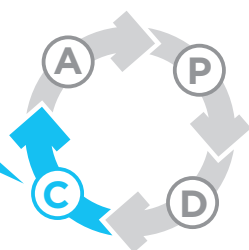
iTree「トラッキングナビ」活用便益のイメージ ブランド監査～施策プランの工程



iTree「トラッキングナビ」
画面イメージ



iTreeで、
CHECK
7割自動化!

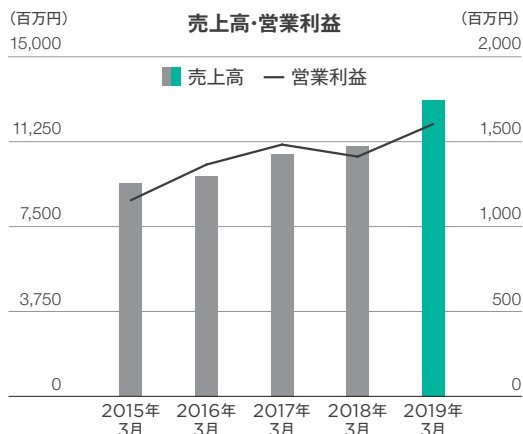


Marketing Support

(Healthcare)

マーケティング支援
(ヘルスケア) 事業

業績について | 2019年3月期の連結業績は、売上高130億86百万円（前年同期比18.2%増）、営業利益は16億4百万円（同13.6%増）となりました。株式会社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および一般用医薬品に係るパネル調査が年間を通じて好調に推移しました。また、株式会社協和企画、ジュニコン株式会社のM&A効果も売上に寄与。株式会社アスクレップはメインの業務であるCRO（医薬品開発業務受託機関）の製造販売後調査が厳しい状況となり、前年割れの結果となりました。営業利益については、CROの売上減少の影響は受けたものの、売上の増加に伴い、利益も大きく増加しました。



競争優位性

ヘルスケア領域のマーケティングリサーチ

- 医療消費者起点のデータ価値
- お客様評価の高い各種パネル

CRO

- 国内CROの草分けとして20年以上の実績
- 製造販売後調査に特化した自社開発のEDC※システムソリューション「ADDIN」を所有

約8万1,000人
医師モニター

約68万人
症状パネル

約80疾患
疾患パネル

約5万1,000人
医療・福祉関係者パネル
(医師以外)

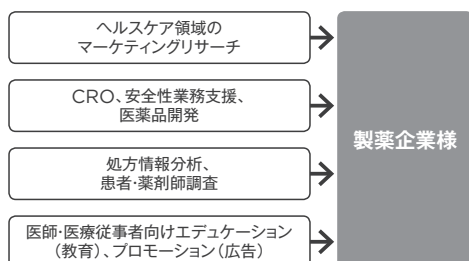
約3,200店舗
SDI
(全国一般用医薬品パネル調査)

※Electronic Data Captureの略称で、インターネットを使い電子的に臨床データを収集すること、またはそのシステムを指す。

価値創造の道筋

これまで

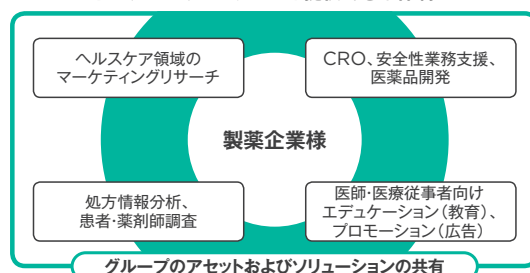
ヘルスケアのグループ各社が各々で対応



2019年4月1日
統合・再編により
インテージヘルスケア
グループの誕生

これから

グループの統合・再編により、トータルソリューションを提供できる体制に



ヘルスケア領域のマーケティングリサーチを専門とする旧株式会社アンテリオとCROをメインの業務とする旧株式会社アスクレップは、2019年4月1日 経営統合し、「株式会社インテージヘルスケア」に生まれ変わりました。併せて、ヘルスケアのグループ各社を株式会社インテージヘルスケアの直下に置く形態へと再編を行いました。これにより、株式会社インテージヘルスケアとヘルスケア領域の各社とが一体となったソリューションを製薬企業様に提供しています。ヘルスケア領域のあらゆる課題に対して、「医療消費者」起点のデータの価値化による最適な意思決定をサポートしていきます。

環境

ヘルスケア業界は今、大きな環境変化の時期を迎えています。超高齢化社会となる日本においては、医療費増加を抑えたり、国民の医療に対する意識を改革すべく、政府が各種施策を打ち出しています。この流れにより、製薬企業や病院などヘルスケア業界は、変わっていく生活者・医療消費者や、IT化、医薬品開発に対応するためにさまざまな手を打つ必要があります。インテージグループのヘルスケア事業では、2019年の統合・再編を機に、アセットやソリューションの共有を図りトータルソリューションを備えることで、お客様のニーズに対応・貢献していきます。

医療環境の変化

厚生労働省「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」による製薬企業に対する規制強化の流れ

製薬企業における医療消費者視点の重視

予防医療の多様化が進むことで、消費者視点が重視される（医療経済、QOL (Quality Of Life) など）

医師へのエデュケーション（教育）の必要性

医療環境変化に伴う医師への教育機会（研修、啓蒙など）の増大

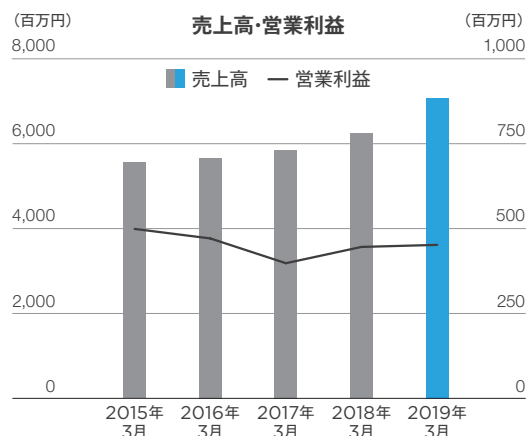
医師不足、超高齢化社会に対応する社会保障改革の必要性

日本の医療費が増加する中、国民の意識改革（病気の予防、健康保険や通院、ジェネリック医薬品に対する考え方など）が必要になる

Business Intelligence

ビジネスインテリジェンス事業

業績について | 2019年3月期の連結業績は、売上高70億84百万円（前年同期比13.5%増）、営業利益4億52百万円（同1.4%増）となりました。当事業では、生命保険分野での開発案件および旅行分野での開発案件ならびに運用案件増加に加え、子会社化した株式会社ビルドシステムおよびエヌ・エス・ケイ株式会社の貢献により売上が伸びました。株式会社インテージテクノスフィアにおいては、製造業における異常検知などAIを活用した業務の引き合いも増加するなど、新たな取り組みの兆しが見え始めています。営業利益については、一部不採算案件が発生したものの、売上の堅調な伸びが貢献し増益となりました。



競争優位性

独立系システムインテグレーター

システムインテグレーターの業界は、大手による下請け企業が多い中、独立系SIとしてお客様から直接業務を受注しています。

特定業界の長年にわたる豊富な経験・ノウハウ

1960年創業の歴史を持つインテージグループは、業界に特化したシステムの開発・受託を長年にわたり続けており、お客様の業務プロセスを理解しています。

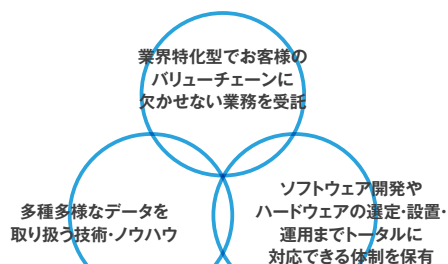


先進的な取り組み

お客様のAI活用あるいはビッグデータ利活用のニーズに対し、あらゆる手法を用いて課題を解決する新たな取り組みを進め実績を積み上げています。

価値創造の道筋

技術面での強み



お客様にとって最適な組み合わせの提案・対応が可能

重点領域

得意業界の強化および新たな領域での拡大



ビジネスインテリジェンス事業の成長戦略は、得意業界における顧客に共通する課題を解決し、お客様の事業発展に貢献します。旅行、医薬、健康情報、AIという4つの分野を主力領域とし、成長と高収益化を図ります。

機会

人口構成の変化が経済にとってマイナスに作用する状態は“人口オーナス期”と呼ばれています。今後益々加速するであろう日本における人口減少は、当然ながらビジネスの世界においても生産年齢人口の減少にも直結する問題であり、正に人口オーナス期に入っています。こうした背景で大きなキーワードとなるのは、“IT化”です。どの企業も直面するこの課題は、この事業において大きなビジネスチャンスとなり得ます。IT化による企業の生産性向上・業務効率化に貢献します。

日本は“人口オーナス期”に突入

高まる企業の“IT化”ニーズ

システムの構築

トータルソリューションによるバックアップ
企業の生産性向上・業務効率化の提案