

# INVESTORS' GUIDE 2009

# THE INTELLIGENCE PROVIDER

## 知からチカラを。チカラに知を。—インテージの歩み—

1960年の創業以来、インテージグループは、日本を代表するマーケティングリサーチ会社として着実な成長を続けています。1963年には大型コンピュータを導入し、システムソリューション事業を開始、2000年にはCRO（医薬品開発業務受託機関）業務の専門企業をM&Aにより子会社化し、医薬品開発支援事業を拡大いたしました。このように当社グループは、マーケティングリサーチを中核に、システムソリューション事業とヘルスケア領域での情報サービスを展開する、極めてユニークな企業グループを形成しています。

私たちの使命は、“お客様の事業を総合的に支援し、事業の成功に貢献することによって、その先にいる生活者を豊かにし、社会の公正な発展に寄与する”ことです。この使命を果たすため、常にお客様にとって価値のある“インテリジェンス”を提供する「インテリジェンス・プロバイダー」として、皆様のご期待に応えてまいります。



## コンテンツ

- 1 インテージの歩み
- 2 社長インタビュー
- 10 事業の概要
- 12 営業の概況
- 14 8年間の要約連結財務データ
- 16 役員一覧
- 17 会社概要・株式情報



### 見直しに関する注意事項

このインバスターズガイドに掲載されている見直しは、現在入手可能な情報から得られたインテージの経営者の判断に基づいております。実際の業績は、さまざまな要素により、これら業績見直しと異なる可能性があることをご承知おさください。

■ 1960年 SDI開始  
カスタムリサーチ開始

■ 1964年 SCI開始

市場調査・コンサルティング

システムソリューション

■ 1963年  
システムソリューション  
事業開始

■ 1960年3月 株式会社社会調査研究所 設立

売上高の推移 1960

1965

1970

秋葉原本社



### TOP 15 グローバルリサーチ企業

出典: Marketing News誌 (AMAアメリカマーケティング協会) / August 2009

企業名	本社 所在国	売上金額 (百万U.S.\$)
1 The Nielsen Company	米国	\$4,575.0
2 The Kantar Group	英国	3,615.1
3 IMS Health Inc.	米国	2,329.5
4 GfK SE	ドイツ	1,797.2
5 Ipsos Group S.A.	フランス	1,442.1
6 Synovate	英国	961.0
7 Information Resources Inc.	米国	725.0
8 Westat Inc.	米国	469.5
9 Arbitron Inc.	米国	368.8
<b>10 INTAGE Inc.*</b>	<b>日本</b>	<b>332.2</b>
11 J.D. Power and Associates	米国	272.2
12 Maritz Research	米国	230.7
13 Opinion Research Corp.	米国	227.7
14 The NPD Group Inc.	米国	226.1
15 Harris Interactive Inc.	米国	221.8

\*2009年3月期の数値

(億円)  
400



ひばりヶ丘事業所



■-1977年 SLI開始

2002年 株式会社インテージ・インタラクティブ設立

1999年 ■  
インターネット調査開始

■-2002年  
英徳知  
市場諮詢(上海)  
有限公司設立

2008年 株式会社インテージ・タイ設立

■-1999年 上海事務所開設

■-1992年 SCIスキャニングシステム開始

■-1994年 SRI開始

■-2004年  
personal eye  
開始

300

200

### 医薬品開発支援

1999年 医薬品開発支援事業開始

2000年 IBRDジャパン株式会社(現株式会社アスクレップ)をM&Aにより子会社化

2003年 CRO業務を株式会社アスクレップに統合

2009年3月 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定

2008年1月 東京証券取引所市場第二部へ上場

■-1981年 POS化対応プロジェクトを開始

2001年4月 株式会社インテージへ社名変更

2001年11月 JASDAQ市場へ上場

2005年11月 インテージ秋葉原ビルを開設し、本社を移転

100

0

1975 1980 1985 1990 1995 2000 2005 2009

■-1973年3月 日本社ビル(現ひばりヶ丘事業所)完成

# ASK THE PRESIDENT

社長インタビュー

Q1

What is your take on  
this past fiscal year ?

---

2009年3月期についてどのように評価していますか？



**Answer: 前期実績に対しては、増収微増益になりました。ただし、想定していなかった環境変化が起きたとは言え、当初計画を下回る結果となり、厳しく受け止める必要があると思っています。**

まず、主力の市場調査・コンサルティング事業においては、2007年に競合社が日本市場から撤退したことに伴って、全国小売店パネル調査(SRI)が順調に拡大しました。また、店頭プロモーション調査(SPI)の売上も伸長しました。一方、成長ドライバーとして期待していたカスタムリサーチ分野と医薬品開発支援事業のモニタリング分野が経済環境の悪化による価格競争の激化などにより伸び悩みました。

また、当期は新規分野への積極的な投資を開始しました。売上、営業利益への貢献という観点ではまだまだ時間を必要としていますが、次世代消費者情報開発や製販コラボレーション推進のためのプラットフォーム構築、インターネット調査のモニター拡大およびシステム開発などに取り組み、一定の進展がありました。

この結果、2009年3月期の売上高は343億46百万円(前期比3.7%増)、営業利益は33億21百万円(同0.2%増)と過去最高益を記録しましたが、特別損失としてソフトウェア資産の除却や、減損損失および有価証券評価損を計上したため、当期純利益は17億28百万円(同2.1%減)となりました。

また、2009年3月23日をもって東京証券取引所市場第一部銘柄へ指定されました。株主・投資家の皆様の多大なるご支援をいただき、私たちは大きな成長を遂げることができました。心より感謝申し上げます。

# Q2

Please tell us  
about the keywords for  
future business expansion.

今後の事業展開に向けてのキーワードをお聞かせください。



**Answer: 今後の事業展開については、「インターネット」「グローバル」「プラットフォーム」の3つをキーワードとして想定しています。**

「インターネット」については、CGM<sup>(注)</sup>という言葉に代表されるように、生活者自らが情報を発信する時代です。今後、情報サービス業にとっては、インターネットを自在に駆使するスキルとノウハウが不可欠です。インテージはこれまで培ってきたリサーチノウハウとシステム技術力を融合することによって、これからの時代を切り開いていきます。

2つ目のキーワードは「グローバル」です。日本の市場自体が、高齢化、人口・世帯数の減少を背景に拡大が見込まれないなか、多くの顧客企業がアジアへとシフトをしており、国境を越えたインテリジェンスが求められています。顧客企業の海外展開をサポートするとともに当社の事業のグローバル化を推進するため、2008年7月に上海に続く2つ目の海外拠点として、バンコクに株式会社インテージ・タイを開設しましたが、2009年3月には上海聯恒市場研究有限公司(ハイパーリンク・リサーチ)の買収についても合意に達しました。同社は上海だけでなく北京、広州にも拠点を持っていることから、中国全土をカバーするネットワークが可能となります。同社以外にも当社には香港、ベトナム、マレーシア、シンガポール、インドネシアに調査系パートナー企業があり、2009年4月にはパートナー会議を開催しました。またCRO(医薬品開発業務受託機関)業務においても、韓国、台湾、さらにドイツ、カナダの企業と業務提携をしており、グローバル治験への対応を進めています。

最後は「プラットフォーム」です。さまざまな業界で情報を共有し、コラボレーションを推進するためのプラットフォームの構築が急務です。当社が提供するパネルデータは、すでに食品、飲料、日用雑貨、一般用医薬品などの業界のプラットフォームとして機能していますが、さらにデータ基盤を拡大するとともにさまざまなソリューションを組み込むことで、より高度な情報基盤として顧客企業の発展に寄与していきます。

(注) CGM・・・Consumer Generated Mediaの略。インターネットなどを活用して消費者が内容を生成していくメディア。

# Q3

Industry-specific platforms  
are one of the themes of  
the 9th Medium-Term  
Business Plan.

Can you tell us more about  
how you envision this business ?

第9次中期経営計画のテーマである業界別プラットフォームの  
事業イメージをお聞かせください。



**Answer: 私たちは「プラットフォーム」を「情報の共有化によって、異なる組織のコラボレーションを促進するための基盤」と定義しています。**

現在、各企業は取引先と多くのデータのやり取りを行っています。しかし、このやり取りは個別の関係の中で行われており、各企業内に膨大な工数と情報のトラフィックを発生させています。さらに、この関係を拡大しようとするほど、複雑さを増し、処理しきれなくなります。

では、どのような考え方で解決すべきでしょうか。「プラットフォーム」を真ん中に置くことで新しい情報の流れを生み出すことを、インテージは提案していきたいと考えています。情報を共有化し、そのためのコストをシェアすることで、情報の流通量は圧倒的に少なく済み、効率的にソリューションを利用することができます。当社が提供するパネルデータや旅行精算システムは、すでに業界標準の地位を獲得していますが、これをベースに社会システムとしての機能をさらに拡大することに挑戦していきたいと考えています。

最大のポイントは、競争のパラダイムの変化についての新しい社会的合意の形成です。データやシステムの共有化によってコストを削減する、競争はそれを利用した戦略や施策の展開をするときに行うという合意を作っていく必要があると思います。

# Q4

What are your thoughts on  
INTAGE's business philosophy  
and corporate stance?

インテージの企業理念、事業のスタンスといったものを教えていただけますか？



**Answer: 私は、企業とは本来、社会的な存在であり、専門性を持って社会的な分業の一端を担うことによって、社会の発展に貢献するために存在していると考えています。**

お客様満足と競合優位を実現した結果が、売上や利益として表現されるのです。私たちは、提供するサービスの価値を向上させるための不断の努力を、何よりも大切にしたいと思います。またそれに携わる社員が、仕事を通じて自己実現を図ることができなければ、企業の持続的な成長を担保することは不可能です。何かを犠牲にすることなく、あらゆるステークホルダーに満足してもらえるようなサイクル、つまりWin-Winの関係を作り出すことが経営の役割だと認識しています。

そのうえでさらに社会に貢献できることがあれば、お手伝いをしていきたいというのがインテージのCSR（企業の社会的責任）についての基本スタンスです。最近のトピックスとしては、作家で自然保護活動家のC.W.ニコル氏が理事長を務める財団法人C.W.ニコル・アフアン（C.W.ニコル財団）を支援しています。当社が実施する調査にご協力いただき皆様にも、謝礼の一部の寄付をお願いしました。

また、当社の競争力の源泉である社員にとって働きやすい環境を作り出すことにも積極的に取り組んでいます。2007年、次世代育成支援のための認定マーク「くるみん」の認証を受けましたが、さらに当社ならではのダイバーシティをめざして、女性社員によるプロジェクトを発足させました。男性社員も含めて、子育てをする社員への支援、ワーク・ライフ・バランスの実現など、各種施策の展開を今後も実施していきます。

私たちはこれからも「インテリジェンス・プロバイダー」として自らの社会的責任を果たすことによって、“サステナブル”な社会の実現に貢献していきます。進化し続けるインテージグループにご期待ください。

2009年8月

代表取締役社長

田下憲雄

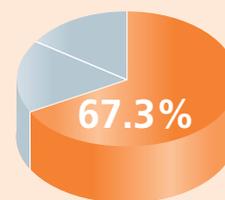
## 事業の概要

当社グループは、「市場調査・コンサルティング」「システムソリューション」「医薬品開発支援」の3つの事業から構成される極めてユニークな企業グループです。ここでは、各事業別に提供する主要なサービス・商品をご紹介します。

### 市場調査・コンサルティング事業

市場調査事業の主力商品は「パネル調査」です。パネル調査は、調査対象（人、世帯、店など）を長期間固定して継続的に調査を行うことにより、時系列で市場動向を把握することができます。

「カスタムリサーチ」はお客様のマーケティング課題に基づき、テーマごとに最適な調査を設計し、調査票作成から実査（フィールドワーク）、集計、分析を受託するサービスです。



2009年3月期売上高構成比

#### 消費者パネル調査

**SCI(全国消費世帯パネル調査)**—SCIは、毎日の食品、日用雑貨品などの購買動向を継続的に捉える調査で、全国12,640世帯(70歳代の高齢者モニターを含む)のモニターを有しています。

調査対象の商品カテゴリーも多岐にわたり、さらに長期間のデータを保有しているため、時系列で消費財市場の動向を総合的に把握することが可能です。

**SLI(全国女性消費者パネル調査)**—SLIは、全国の12歳から69歳までの女性モニター10,175人から化粧品、ヘアケア商品、生理用品などの女性用パーソナル商品に特化した購入データを収集。これに分析を加え、主に化粧品メーカーなどのお客様へ提供しています。

**personal eye(個人消費者パネル調査)**—personal eye(首都圏と近畿圏の15歳から59歳までの男女個人5,000人を対象)は、当社の消費者パネルのノウハウと最新のITを融合させた次世代型消費者パネル調査です。当社が開発した小型バーコードスキャナーを使うことで、従来の家庭内消費だけでなく、清涼飲料や菓子など、家庭外での個人の購買行動が捕捉可能です。



#### 小売店パネル調査

**SRI(全国小売店パネル調査)**—SRIは、全国の主要な小売店5,251店舗を調査対象にPOSデータを収集・分析し、マーケティング戦略に不可欠な情報を提供するサービスです。リサーチノウハウと高度な分析力をもとに提供される情報は、国内の主要消費財メーカーのほとんどに利用され、この分野で圧倒的な強さを誇っています。

**SDI(全国薬局・薬店パネル調査)**—SDIは、全国の薬局・薬店1,200店舗を調査対象に、一般用医薬品を中心としたヘルスケア関連カテゴリーに特化した情報サービスを提供しています。

SDIは1960年の当社創業時からのサービスであり、長年のノウハウの蓄積により、一般用医薬品市場において、業界標準指標としての地位を確立しています。

#### カスタムリサーチ

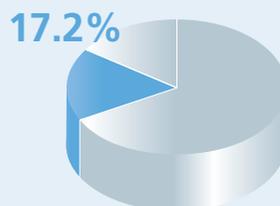
**インターネット調査**—マーケティングリサーチにおけるIT活用の可能性にいち早く着目した当社は、約211万人のインターネットモニターにご協力いただき調査を実施しています。インターネット調査に関わるさまざまなノウハウの蓄積をベースに、当社の持つ高度で多彩なりサーチノウハウと分析力を融合することによって、リアルな市場の実態を反映した高度な情報を提供しています。

**従来型調査**—従来型調査の調査手法は多岐にわたり、「郵送調査」「訪問面接調査」「定性調査」「会場テスト」など、多種多様な調査手法をベースに、テーマに応じた最新・最適な統計解析手法を駆使しています。さらに、パネル調査と連動する当社独自のサービスなど、お客様の持続的な成長に貢献する高度な情報を提供しています。

## システムソリューション事業

システムソリューション事業は、ソフトウェアの開発・販売から、システムの運用、維持・管理、データセンター運用などを主たる業務としています。

さらに、システムの構築・運用による業務プロセス改善の支援だけでなく、お客様の業務に関わる膨大なデータの評価、分析、コンサルテーションなど、経営戦略的な側面への支援まで幅広いサービスを提供しています。



2009年3月期売上高構成比

システムソリューション事業においては、これまでの受託型事業構造から脱却し、当社独自の顧客・業界精通性を武器に、業界別ソリューション提供型ビジネスへのトランスフォーメーションを推進しています。

今後は、これまで培ってきた医薬、旅行、流通、金融、教育など多様な業種や業務特性に関する理解力と先端ITの活用力をベースに、他の情報サービス業にはない“ビジネスデータと豊富なマーケティングデータの融合”によるデータ分析やデータ活用、

意思決定支援など、マーケティング課題を包含したビジネスソリューションの提供をめざしていきます。

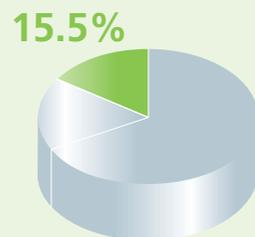
例えば、医薬分野では医薬業界に特化した「MR活動支援ソリューション」、旅行分野では、鉄道、航空、宿泊施設、旅行代理店を結ぶ「旅行業界コラボレーション支援プラットフォーム」の拡大など、当社の経験、情報資源、顧客資産を活かしたソリューション事業として拡大をめざし、収益性の改善を実現していきます。

## 医薬品開発支援事業

医薬品開発支援事業は、CRO（医薬品開発業務受託機関）業務と、SMO（治験施設支援機関）業務から構成されています。

CRO業務は、製薬企業からの委託により、モニタリング業務（治験の進行状況の管理など）やデータマネジメント・解析業務（治験データの分析など）を実施し、医薬品開発をサポートしています。

SMO業務は、CRC業務（治験の進行をサポートする治験コーディネーターの治験施設への派遣）および治験事務局代行業務（治験関係書類の作成・管理など）を実施し、治験施設をサポートしています。



2009年3月期売上高構成比

医薬品開発には、医薬品や統計学の専門的な知識、ノウハウを必要とするだけでなく、レギュレーションの遵守、的確性や品質、スケジュールなどに厳しい管理基準が求められます。

インテージグループは、豊富な経験と高度な専門性を持つプロフェッショナルな人材を結集したグループ会社「株式会社アスクレップ」を中核に、医薬品開発プロセスにおける製薬会社のアウトソーシングパートナーとして、CRO、SMOなど医薬品臨床開発業務におけるソリューション型治験サービスを提供しています。

近年、日本の製薬会社は、医薬品の臨床試験実施基準（GCP）や製造販売後調査・試験実施基準（GPSP）など法規制の厳格化や国際

的な競争の激化に伴い、業務の専門化、医薬品開発のスピードの加速化、事業の効率化が進んでいます。

これらの事業環境の変化を背景に、創薬トータルソリューション企業としてのポジションを確立するために、基盤強化と新事業領域開拓の2つに取り組んでいます。基盤強化では、薬事・申請コンサルティングまでのトータルソリューション体制の構築を進め、リサーチ機能やシステム開発機能など当社グループのシナジー最大化を実現していきます。また新事業領域としては、抗がん剤領域の治験受託体制の強化、グローバルスタディに対応できるアジアでの治験受託体制の構築などにチャレンジしています。

## 営業の概況

### 連結業績ハイライト

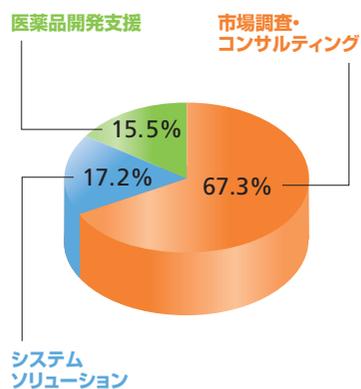
	単位：百万円			単位：千米ドル
	09/3期	08/3期	07/3期	09/3期
売上高	<b>¥34,346</b>	¥33,105	¥30,800	<b>\$349,649</b>
営業利益	<b>3,321</b>	3,315	2,931	<b>33,809</b>
税金等調整前当期純利益	<b>3,204</b>	3,309	2,984	<b>32,618</b>
当期純利益	<b>1,728</b>	1,766	1,627	<b>17,592</b>
総資産	<b>21,180</b>	21,262	20,273	<b>215,616</b>
純資産	<b>11,591</b>	10,288	9,035	<b>117,998</b>

1株当たり情報：	単位：円			単位：米ドル
当期純利益	<b>¥168.69</b>	¥170.10	¥157.58	<b>\$ 1.72</b>
配当金	<b>50.00</b>	40.00	30.00	<b>0.51</b>

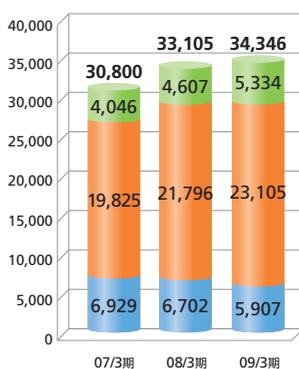
注：日本円の米ドルへの換算は便宜的に2009年3月31日における為替レート、1米ドル=98.23円にて行っています。

#### 事業別売上高構成比



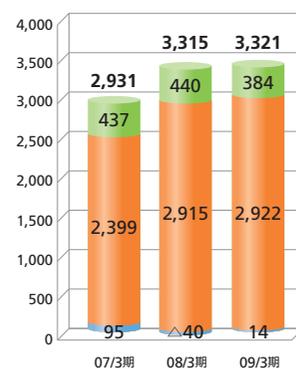
#### 事業別売上高

(百万円)



#### 事業別営業利益

(百万円)



## 市場調査・コンサルティング事業

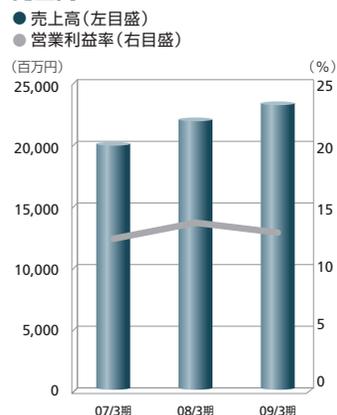
パネル調査分野は、競合社の小売店パネル調査事業撤退による増収が一巡しましたが、引き続きSRI(全国小売店パネル調査)の売上が新規顧客の獲得、契約カテゴリーの拡大などにより増加し、増収増益となりました。

カスタムリサーチ分野は、ここ数年にわたって成長の牽引役であったインターネット調査の伸び率が鈍化したこと、競争が激化して受注単価が下落傾向にあることから、売上は前期並みを確保したものの、減益となりました。

また、製販コラボレーション推進のためのプラットフォーム構築、次世代消費者情報の開発、インターネット調査のモニター拡大およびシステム開発などの投資を実施しました。

この結果、市場調査・コンサルティング事業の連結業績は、売上高23,105百万円(前期比6.0%増)、営業利益は2,922百万円(同0.3%増)となりました。

### 売上高

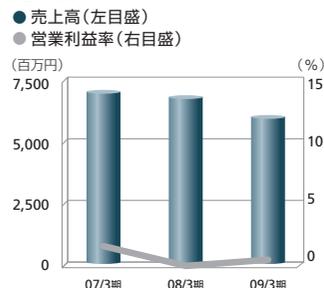


## システムソリューション事業

システムソリューション事業では、売上は下期の景気減速を受け当初計画を下回りましたが、徹底した外注費などの経費の削減、セグメント間の人員移動による人件費の最適化などの各種施策の効果によって、営業利益を計上することができました。

この結果、システムソリューション事業の連結業績は、売上高5,907百万円(前期比11.9%減)、営業利益は14百万円(前期は営業損失40百万円)となりました。

### 売上高

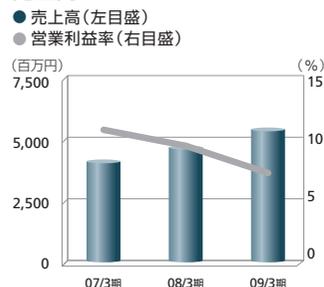


## 医薬品開発支援事業

CRO(医薬品開発業務受託機関)業務は、データマネジメント・解析業務の売上が大きく増加しました。営業利益では、モニタリング業務、SMO(治験施設支援機関)業務で計画した売上を達成できなかったこと、今後の海外展開に向けての投資を行ったことなどから、前年を下回る結果となりました。

この結果、医薬品開発支援事業での連結業績は、売上高5,334百万円(前期比15.8%増)、営業利益は384百万円(同12.5%減)となりました。

### 売上高



## 8年間の要約連結財務データ

株式会社インテージおよび連結子会社  
3月31日に終了した事業年度

	2009	2008	2007
<b>会計年度:</b>			
売上高	¥34,346	¥33,105	¥30,800
売上原価	23,870	22,755	21,959
販売費及び一般管理費	7,155	7,035	5,910
営業利益	3,321	3,315	2,931
当期純利益	1,728	1,766	1,627
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,191	2,248	2,042
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,554)	(1,033)	(1,902)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(1,708)	(546)	9
現金及び現金同等物の期末残高	3,304	3,394	2,721
<b>会計年度末:</b>			
総資産	21,180	21,262	20,273
純資産	11,591	10,288	9,035
自己資本比率(%)	54.2	47.9	43.4
<b>1株当たり情報(円、ドル):</b>			
当期純利益	168.69	170.10	157.58
純資産	1,120.90	994.41	851.35
配当金	50.00	40.00	30.00
<b>その他の情報(%):</b>			
売上高営業利益率	9.7	10.0	9.5
ROA	8.1	8.5	8.5
ROE	15.9	18.6	20.0

注 1: 日本円の米ドルへの換算は便宜的に2009年3月31日における為替レート、1米ドル=98.23円にて行っています。

2: 2006年の会社法施行に伴い、これまでの株主資本に少数株主持分などを加え、2007年3月期以降は純資産として数字を開示しています。

3: 2007年3月期以降のROE=当期純利益÷期中平均自己資本×100

単位:百万円					単位:千米ドル
2006	2005	2004	2003	2002	2009
¥28,778	¥26,619	¥23,899	¥23,494	¥23,352	<b>\$349,649</b>
20,682	19,285	17,626	17,557	17,632	<b>243,001</b>
5,481	5,148	4,565	4,116	4,139	<b>72,839</b>
2,615	2,186	1,708	1,821	1,581	<b>33,809</b>
1,362	997	666	721	408	<b>17,592</b>
1,627	1,230	968	1,061	281	<b>32,485</b>
(1,061)	(1,652)	(377)	(180)	(697)	<b>(15,820)</b>
(597)	668	97	(790)	1,280	<b>(17,388)</b>
2,569	2,595	2,349	1,667	1,583	<b>33,636</b>
17,946	17,365	15,191	14,638	13,885	<b>215,616</b>
7,454	6,238	5,367	4,835	4,268	<b>117,998</b>
41.5	35.9	35.3	33.0	30.7	-
129.34	94.13	63.33	68.39	42.21	<b>1.72</b>
719.52	601.81	518.71	466.93	413.42	<b>11.41</b>
26.00	14.00	12.00	12.00	12.00	<b>0.51</b>
9.1	8.2	7.1	7.8	6.8	-
7.7	6.1	4.5	5.1	3.1	-
19.9	17.2	13.1	15.8	11.2	-

本インベスターズガイドには連結財務諸表を掲載しておりません。必要な場合は、有価証券報告書をご参照ください。

# 役員一覧

(2009年6月24日現在)



## 取締役

1. 代表取締役社長  
田下 憲雄
2. 専務取締役  
上住 甲子郎
3. 常務取締役  
南郷 格
4. 取締役  
工藤 理
5. 取締役  
一ノ瀬 裕幸
6. 取締役  
一ノ瀬 茂
7. 取締役  
横田 進
8. 取締役  
石塚 純晃
9. 取締役  
宮首 賢治
10. 取締役  
松本 享
11. 社外取締役  
上原 征彦

## 監査役

12. 常勤監査役  
黒須 毅
13. 常勤監査役  
伊藤 喜代司
14. 社外監査役  
高木 賢
15. 社外監査役  
斉藤 紀夫

## 会社概要

(2009年6月24日現在)

### 社名

株式会社インテージ  
(英文社名 INTAGE Inc.)

### 本社所在地

〒101-8201  
東京都千代田区神田練塀町3番地 インテージ秋葉原ビル

### 設立

1960年3月

### 主要な事業内容

- ・市場調査・コンサルティング事業
- ・システムソリューション事業
- ・医薬品開発支援事業

### 資本金

16億8,140万円

### 従業員数

連結 1,779名・単体 880名(2009年3月31日現在)

### 事業所

ひばりヶ丘事業所  
東久留米事業所  
大阪事業所  
上海事務所

### グループ会社

株式会社アスクレップ(CRO)

URL: <http://www.asklep.co.jp/>

株式会社アスクレップ・メディオ(SMO)

URL: <http://www.asklep-medio.co.jp/>

株式会社インテージリサーチ(調査データの収集)

URL: <http://www.intage-research.co.jp/>

株式会社インテージ長野(システム開発・運用)

URL: <http://www.intage-nagano.co.jp/>

株式会社インテージ・アソシエイツ(シェアードサービス・人材派遣)

URL: <http://www.intage-associates.jp/>

株式会社インテージ・インタラクティブ(インターネットによる市場調査)

URL: <http://www.intage-interactive.co.jp/>

ティー・エム マーケティング株式会社(ヘルスケアリサーチ)

URL: <http://www.tmmarketing.co.jp/>

英徳知市場諮詢(上海)有限公司(中国における市場調査)

URL: <http://www.intage.com.cn/>

INTAGE (Thailand) Co., Ltd.(東南アジア地域における市場調査)

URL: <http://www.intage-thailand.com/>

## 株式情報

(2009年3月31日現在)

### 株式の状況

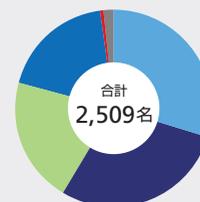
発行可能株式総数 37,000,000株  
発行済株式の総数 10,404,000株  
株主数 2,509名

### 大株主の状況

株主名	当社への出資状況	
	持株数	出資比率
	株	%
エーザイ株式会社	900,000	8.8
ビービーエイチ フォー フィデリティー ロープライス ストック ファンド	832,200	8.1
インテージ従業員持株会	618,050	6.0
ノーザン トラスト カンパニー エイブイエフシー サブ アカウント アメリカン クライアント	519,200	5.1
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	476,600	4.7
豊栄実業株式会社	455,000	4.4
株式会社埼玉りそな銀行	450,000	4.4
株式会社みずほ銀行	350,000	3.4
日本生命保険相互会社	350,000	3.4
第一生命保険相互会社	350,000	3.4

(注)出資比率は自己株式(157,109株)を控除して計算しております。

### 株式分布状況



### 所有者別

個人・その他	29.8%
金融機関	28.9%
その他の法人	20.7%
外国法人等	18.5%
証券会社	0.6%
自己名義株式	1.5%

# 株式会社 インテージ

## お問い合わせ先

株式会社 インテージ 経営管理部 広報・IRグループ

〒101-8201 東京都千代田区神田練塀町3番地 インテージ秋葉原ビル

Tel.03-5294-0111 Fax.03-5294-8318

URL: <http://www.intage.co.jp/ir/>



この印刷物は大豆油インキを使用しています。  
Printed in Japan

0908500