Management Message

2023年9月に代表取締役常務に就任し、海外事業の責任者も務める仁司さんにインタビュー。今回の就任にあたっての背景やご自身のバックグラウンド、今後の成長に向けた貢献への決意などについてうかがいました。

代表取締役常務
仁司 与志矢

VUCAの時代、今後ますますビジネスチャンスは広がっていく

― 海外ビジネス経験とヘルスケアの切り口から新しい成長の方向性を示す

今回の就任について私なりに解釈している理由としては2つあります。

一つは私が異分子であるということです。社外取締役などの一部を除き、これまで当社の経営に携わってきた人たちは、社会調査研究所時代からのルーツを持っており、それぞれの事業に対して責任を持ちながら、このグループを引っ張ってきました。それに対して、私は社外から買収されてインテージグループに入った存在です。まさに“異分子”とも言える私が指名されたのは、これまでの経験や多様な価値観、ビジネスの切り口をしっかりと発揮して、インテージグループに更なる拡がりをもたらすことに期待があるからだと感じています。

もう一つは、海外とのビジネス経験とヘルスケアに携わってきたという私のバックグラウンドであるということです。インテージグループのメインのお客様は、国内で一般消費財や耐久財をビジネスとする企業が多かったですが、その成長の切り口が海外展開やHealth＆Beautyという領域に変わっていくと考えています。こうした中で、これまでとは違う切り口、あるいはこれまでとは違うグループシナジーによって、新しい価値を提供することが、お客様からの私たち

グループへの期待であり、私たちが成長するための大きな方向性になるからでしょう。

お客様の課題解決にフォーカスし、ドコモが持つ膨大なデータを価値に変える

私たちはこれまでの調査事業や情報ビジネスの中でも自ら仕組みを作って、データを集めてきました。今回のドコモとの資本業務提携によって、私たちはデータを集めるというプロセスに重点を置くことから脱却して、お客様の課題をいかに解決するかということに注力することができます。これだけ膨大なデータにタッチできて、さまざまなことができるというのは一リサーチャーである私から見ても、非常に魅力的で面白いことです。好奇心旺盛なインテージグループの従業員たちも同じように考えています。どんどん新しいアイデア、あるいは新しいお客様の課題とともにマッチしていくと、いろんな可能性が広がってくると思います。これはドコモにとっても集まってくる膨大なデータを価値あるものに変えていけるという大きなメリットにつながることでしょう。

日本は課題先進国というメリットを活かして、お客様の海外展開の足掛かりに

ヘルスケア領域から見ると、日本が課題先進国であるということはむしろメリットであり、世界に先駆けて課題を経験し、そこを乗り越えられた国のビジネスモデルというのは、海外に輸出できると思っています。そうした中で、私たちがお客様と一緒に成功できるビジネスモデルを作り上げていくことが大切です。

海外事業についてはこれまで、それぞれが独立してその国でのビジネスを立ち上げ、成長してきましたが、今後はそれを一歩進めて、地域ごとである程度同じようなサービスあるいは同じような顧客に対して、戦略的に攻めていくことが必要となってきます。例えば、お客様に対しては日本が窓口となって、複数の国でどうやって製品展開をしていくのかというところのお手伝いを、グループ会社がセットで対応させていただくのが、今後の私たちの行くべき方向性だと考えています。複数の国をまたいだ共通した課題や、共通した切り口で市場性を評価することに対応できるのがインテージグループであると思ってもらえるようになることが、私たちの今後の成長のカギになってくると思いますし、ここに大きなチャンスがあると感じています。

VUCA[※1]の時代になり、先が見えなくなってくると、意思決定のためのエビデンスが大事になってくると思います。その重要性は高まりこそすれ、今後、下がることはないでしょう。私たちは環境変化が新たな機会を生み出す、すなわち大きなビジネスチャンスにつながると捉えています。それに対して、私たちがどのようなビジネスチャンスをどのようにして手掛けていくのかというところに、今後注目していただければと思っています。また、皆さまからのアドバイスも必要になってくると考えていますので、どうかよろしくお願いいたします。

※1 VUCA
Volatility・Uncertainty・Complexity・Ambiguityの頭文字を取った造語で、社会やビジネスにおいて先行きが不透明で、将来の予測が困難な状態のこと