

CFO MESSAGE

竹内 透

取締役 CFO 経営管理担当



シナジーと最適化の加速で 新たなステージへ

中長期に成長する企業の姿を見せる、経営戦略の実行に注力

2024年6月期は増収なるも、 一時的費用増加等の影響により減益

2024年6月期においては、一部顧客の予算引き締めの影響等により計画水準は下回りましたが、主力のパネル調査は堅調に推移し、消費財メーカーおよびヘルスケアのリサーチ事業で業績の回復が見られ、増収となりました。しかしながら引き続き取り組んでいる主力事業の業容拡大を見込んだ投資となるSCI(全国消費者パネル調査)のリニューアルに伴う新旧SCIの並行稼働による二重コストや、CXマーケティングプラットフォーム([P.10](#) 参照)の構築、株式会社NTTドコモ(以下、ドコモ)との資本業務提携に係る一時的な費用増加などが影響し、減益となりました。

ただしこれらは一時的なものと捉えており、インテージグループの実態的な収益力に問題はありません。新旧SCIの並行稼働は2025年3月で終了し新SCIに一本化され二重コストは解消されますし、ドコモとのシナジーの主戦場であるマーケティング支援(消費財・サービス)事業における利益成長も見込まれます。また株式会社インテージヘルスケアから

会社分割したCRO(医薬品開発業務受託機関)事業の承継会社をアルフレッサ ホールディングス株式会社に譲渡したことによる影響もあり、2025年6月期は増収増益になると見えています。

資本コストの開示と中間配当の実施で、 よりステークホルダーと共に歩む企業へ

当社は中長期的な企業価値向上への取組みの一環として、資本コストや資本収益性を意識した経営を実践しておりますが、株主の皆様にも当社の現状や今後について十分ご理解いただきたいと考え、社内で活用している資本コストについても開示していくことといたしました。ここ数年のインテージグループの株主資本コストは5~8%で推移していると認識していますが、社内で使用する資本コストは保守的に8%を採用しています。新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた2020年6月期を除き、2023年6月期までは株主資本コストを超えるROE(自己資本当期純利益率)10~13%を達成し、PBR(株価純資産倍率)は1.2~2.0倍の水準で推移

しています。しかしながら、新旧SCIの並行稼働やドコモとの資本業務提携等の関連費用が一時的に嵩み、2024年6月期はROEが株主資本コストと概ね同水準の7.8%となりました。2025年6月期については前述の一時的な費用が低減されかつCRO事業の事業譲渡益もあり、ROEは11%台に回復するものと考えています。2026年6月期以降も、ドコモとのシナジー効果により利益成長を実現しROE12%程度を目指してまいります。

加えて2025年6月期からは中間配当を実施します。これまで3月に売上高が集中する事業の特性から、年1回剰余金の配当を実施してまいりましたが、売上高の平準化が進んだこと等を受けて、株主の皆さまへの利益還元を充実させることとしました。引き続き、第14次中期経営計画期間における利益配分に関する基本方針に基づき、配当は累進的とし、最終年度の2026年6月期の連結配当性向は50%、ROE12%を目指してまいります。

最適な組織運営に向けた抜本的な改革で、既存事業・成長事業を加速

今後の経営方針につきましては、既存事業と成長事業のバランスを見ながら、それぞれの事業成果を最適化かつ最大化させることが重要であり、その成長を支えるために組織運営の見直し、経営管理の高度化、財務資本戦略の強化を進めております。

インテージグループは事業会社である株式会社インテージを祖業として、そこから傘下の子会社を増やすことで事業領域を拡充してまいりました。大組織になればなるほど迅速な意思決定が困難になり、機動的に動けなくなることを避けるため分社化を推し進め、そのメリットを享受しながら成長を実現してきました。その反面、分社化はソフト・ハードの両面で重複する部分が発生するという課題も生じさせます。既存事業については、こうした課題解消に向け、例えばグループ内重複機能の積極的な統廃合やDX推進により全体最適を追求し、利益を重視した経営を行っていきます。その一方で、ドコモとの資本業務提携などで生まれる成長事業については、まずはお客様へのアプローチを積極化し売上拡大を重視する考えです。また経営管理の点においては、既存事業における費用と事業拡大に必要なM&Aや投資費用、ドコモとのシナジー事業関連費用など営業利益への一時的な影響を別建てで管理するベース利益という社内管理指標を用い、成長の実現・加速を目指します。これらにより、グループ内の意識改革を促進する効果も期待しつつ、株主資本コストを意識した財務マネ

ジメントを強化し、「Synergy&Optimization」による経営戦略を進めてまいります。

ドコモとのシナジーにより、更なる成長への扉は確実に開いた

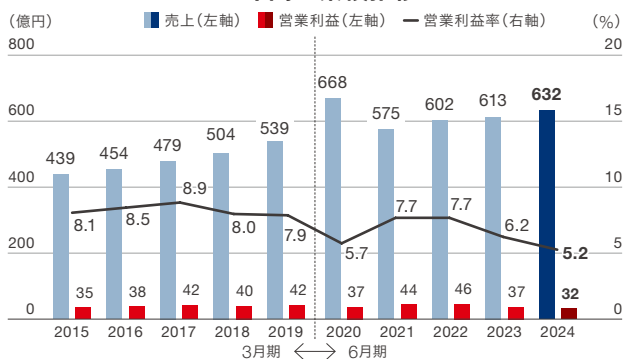
既存事業の安定成長を維持し、投資も継続する一方で、ドコモとの提携によりドコモが有する顧客基盤と行動データを活用できるという恵まれた環境を得られたことは、これまでのインテージグループだけではアクセスできなかった領域への進出を可能にしました。改めてドコモとの資本業務提携は、新たな事業領域における成功の確からしさを引き上げ、更なる成長への扉を確実に開き、インテージグループに大きなインパクトを与えるものと確信しています。

インテージグループは新たな価値発揮の創出に向けて新しいステージに入りました。どうぞ今後のインテージグループの活動にご期待ください。

第14次中期経営計画期間における利益配分に関する基本方針

最終年度目標
(2026年6月期) 配当性向**50%**
ROE(自己資本利益率) **12%**
累進的な配当の実施

10年間の業績推移



ROE/PBR推移

