

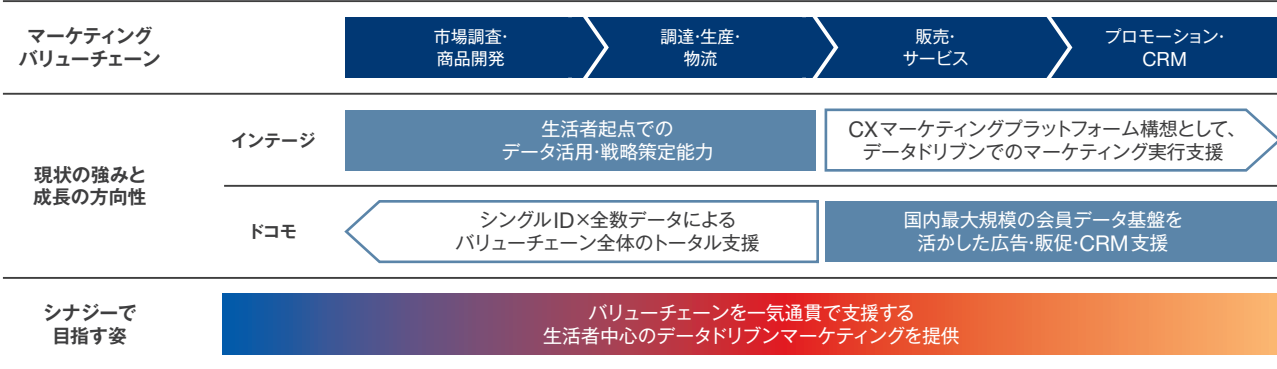
ドコモとのシナジー

2023年9月に実施した株式会社NTTドコモ（以下、ドコモ）との資本業務提携契約の締結を起点に、2025年6月期からドコモとのシナジー創出に向けた取り組みが本格化しています。インテジグループの強みであるデータ収集・分析・可視化のデータハンドリング力に、ドコモの会員基盤と多種多様なオンライン・オフラインの行動データ等を加えることで、生活者理解を高精度に実現し、データ価値の最大化を図り、更なる企業成長を目指します。

事業成長の方向性

広告・販促・CRM※などのマーケティング実行領域へ本格参入を狙います。
マーケティングバリューチェーン全体の一気通貫のデータドリブンマーケティングを展開することにより、リサーチ/インサイトパートナーからマーケティングパートナーへの進化を目指します。

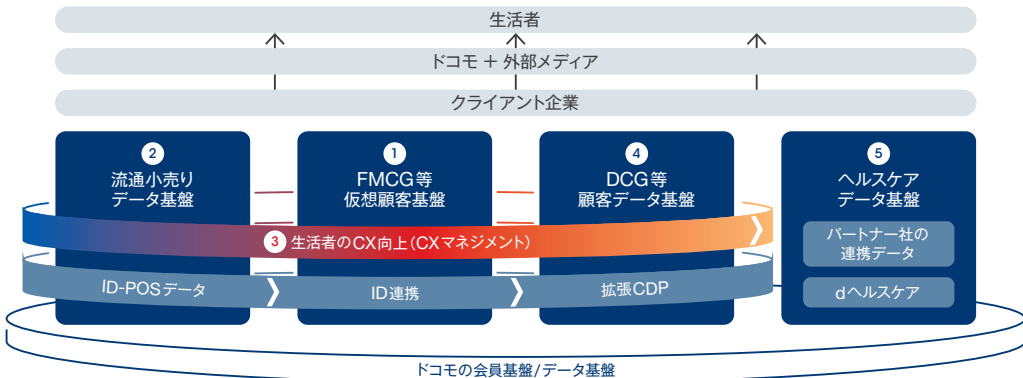
※CRM: Customer Relationship Management(カスタマー リレーションシップ マネジメント)の略で、顧客の情報を正確に把握したうえでビジネスの拡大を目指し、良好な関係を維持・向上させていく目的で「顧客関係管理」や「顧客関係性マネジメント」と称される



シナジー構想と進捗

バリューチェーンを一気通貫で支援する生活者中心のデータドリブンマーケティングを提供するべく、引き続き消費財・サービスおよびヘルスケア領域において広告・販促・CRMなどのマーケティング実行領域での価値拡大を目指しています。

シナジー構想の全体図



2024年度の実績	2025年度の活動
<p>シナジー元年として、データ基盤整備/サービス開発/ソリューション事例の創出/PR施策などを推進。成果創出に向け、多方面での活動にトライ</p> <ul style="list-style-type: none">■ シナジー① 統合ソリューションの事例創出、レシート系プロダクト(dマイレージ、毎日レシート)、流通連携キャンペーン■ シナジー② ID-POS常時接続先の開拓■ シナジー③ CXマネジメントはCXテーマの経営課題化による案件増大■ シナジー④ ドコモデータクリーンルーム(DCR)のサービス提供■ シナジー⑤ 製薬企業向けにドコモデータを活用した患者分析	<p>シナジーへの取組みをリデザイン、収益化に向けた体制強化および商流整理や事業・管理定義の見直し等を行うとともに、ドコモのアセットも活用したクライアント企業への提案力強化、データや基盤の整備を実施</p> <ul style="list-style-type: none">■ 分析データの価値向上に向けた購買証明付きデータ(レシートデータ、ID-POS)収集拡大■ リサーチ・プランニング・施策実行・効果測定の統合ソリューションのスケール化■ 広告・販促における実証の蓄積により、事業化および収益化を目指す■ 伸張するCXマネジメントをドライブさせる営業や開発体制などの基盤構築

執行役員からのメッセージ

当社は2025年度から執行役員体制を強化しました。

これは、各事業分野における専門知識と経験を持つ人材を経営に集中的に登用・任用し、事業間の連携によるビジネス創出やセグメントを超えた事業領域の拡大を図り、グループの成長スピードを加速させることで、業務執行に係る意思決定迅速化とグループ経営の最大化を図ることを目的としたものです。今回は新たに執行役員に就任された方々から、代表して下記3名からのメッセージを届けます。



(株)インテジホールディングス 執行役員
(株)インテジ 取締役
データマネジメント事業本部担当、
デジタル戦略本部担当、シナジー事業副担当

高山 佳子

Yoshiko Takayama



MESSAGE

株式会社インテジでは、基幹事業であるパネル調査事業、成長領域のデジタル・データ活用事業やドコモシナジーを活かしたマーケティングソリューション事業を管轄しています。データとテクノロジーの力で新しい価値を創り事業領域を広げることは、セグメント共通の課題であり、ホールディングス執行役員になったことを機に、グループ一丸となった価値創りに挑戦していきたいと思います。

我々には、「データの時代」と言われる以前の1960年から、データを活かしてきた力があります。データとテクノロジーと人の力で、私たちが目指している「生活者の幸せとお客様企業の発展の両立」を成し遂げ、インテジグループ自身もさらに成長してまいります。



MESSAGE

2004年の中途入社以来、ヘルスケアセグメントにて従事してまいりました。現在は株式会社インテジヘルスケアで株式会社NTTドコモのアセットを活用した付加価値あるソリューションの開発・推進を担うとともに、株式会社プラメドでは代表取締役として、社員が活躍できる場づくり、フィールドサービス機能強化、グループ外へのサービス拡大に注力しています。

今後はホールディングス執行役員として、ヘルスケア領域の事業会社と株式会社インテジとの距離を縮め、互いの強みを理解し合い、共に価値あるソリューションを創出・提供できる環境づくりに努めてまいります。



(株)インテジホールディングス 執行役員
(株)インテジヘルスケア 取締役
プロモーション事業・ドコモシナジー事業担当
(株)プラメド 代表取締役社長

前田 茂昭

Shigeaki Maeda



(株)インテジホールディングス 執行役員
(株)インテジテクノスフィア 取締役
エンタープライズ第1本部担当、
エンタープライズ第2本部長

明石 茂樹

Shigeki Akashi



MESSAGE

株式会社インテジテクノスフィアではインテジグループ外の市場に向けたシステム開発、維持管理、そしてBPR※(BPO)事業のマネジメントを担っています。ホールディングス執行役員として事業セグメントを横断するシナジーを創出し、グループ全体の成長を加速させる役割に全力を注いでいきます。

今後のインテジグループの成長は、顧客を深く理解することから始まると考えています。お客様が抱える課題の全体像を捉え、それを解決するサービスとして具現化していくことこそ、私たちが目指すべき道です。グループ内外の知見と技術を組み合わせ、新たな価値を創造していくことで、お客様のビジネスの進化に貢献していきます。

※BPR(Business Process Re-engineering):ビジネスプロセス・リエンジニアリングの略で、プロセスの観点から業務フローや組織構造、情報システムなどを再構築し、業務改革を行うこと