

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

2022年6月期 第2四半期決算説明資料

株式会社インテージホールディングス

証券コード：4326

2022年2月9日

上期は好調な事業環境および一部投資経費の下期への移行を背景に増収増益。上期の状況を勘案し、**通期業績予想を上方修正**へ

連結損益計算書

(百万円)

	20/12実績	21/12実績	前年比 (%)	21/8予想	対予想比 (%)	通期予想 (修正前)	通期予想 (修正後)
売上高	27,330	29,131	+6.6	29,000	+0.5	60,500	60,800
営業利益	1,885	2,634	+39.8	1,700	+55.0	3,400	4,600
経常利益	2,253	2,716	+20.5	1,750	+55.2	4,000	5,200
親会社 株主利益	1,612	1,891	+17.3	1,300	+45.5	2,800	3,600
E P S (円)	40.38	47.50	-	32.53	-	70.06	90.88
R O E (%)	5.7	6.3	+0.6	-	-	-	-

事業環境は好調が継続、上期業績に寄与

データ活用シーンの増加 コロナによる生活者の変化を捕捉 変化の加速化を受けSpeed重視

- ・ SRI+、SCI好調
SRI+はリニューアル効果も
- ・ 国内CR-webが好調
- ・ 海外オンラインシフトが加速

Digital & オンラインによる収益率良化 コロナ起因の行動抑制により想定以上に加速

定性調査

オンライン・インタビュー
“クラストリーム”等の
Digital Tool群
活性化

アウトバウンド

dS社のアセット
を使った
オンラインシフト

EDC※

紙とEDCハイブリッド
から
EDC一本化

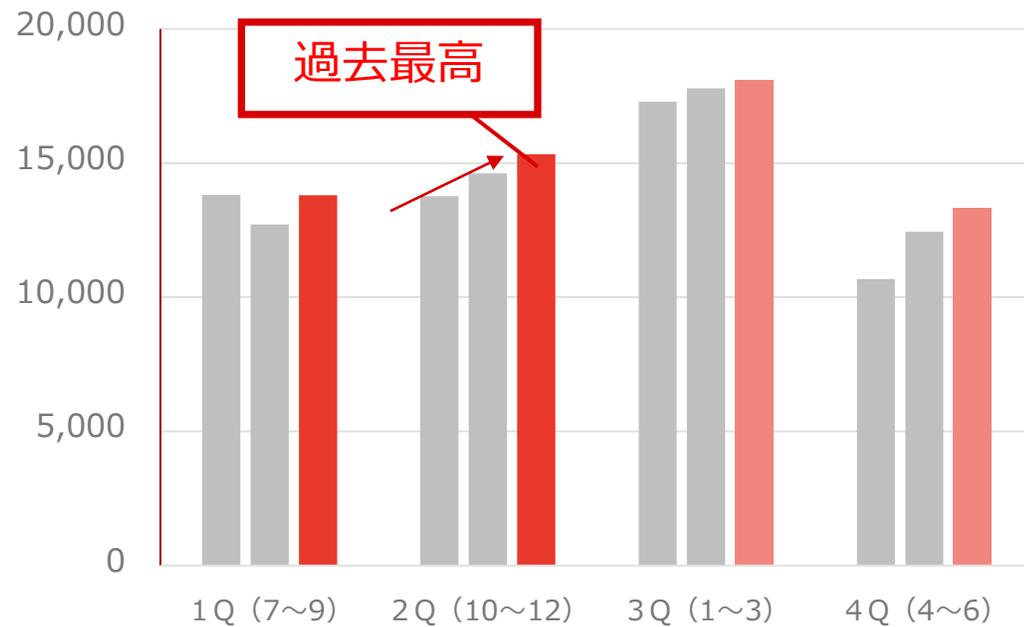


コロナ・燃料
原材料費高騰に
よる顧客ビジネ
ス影響の懸念は
あるものの

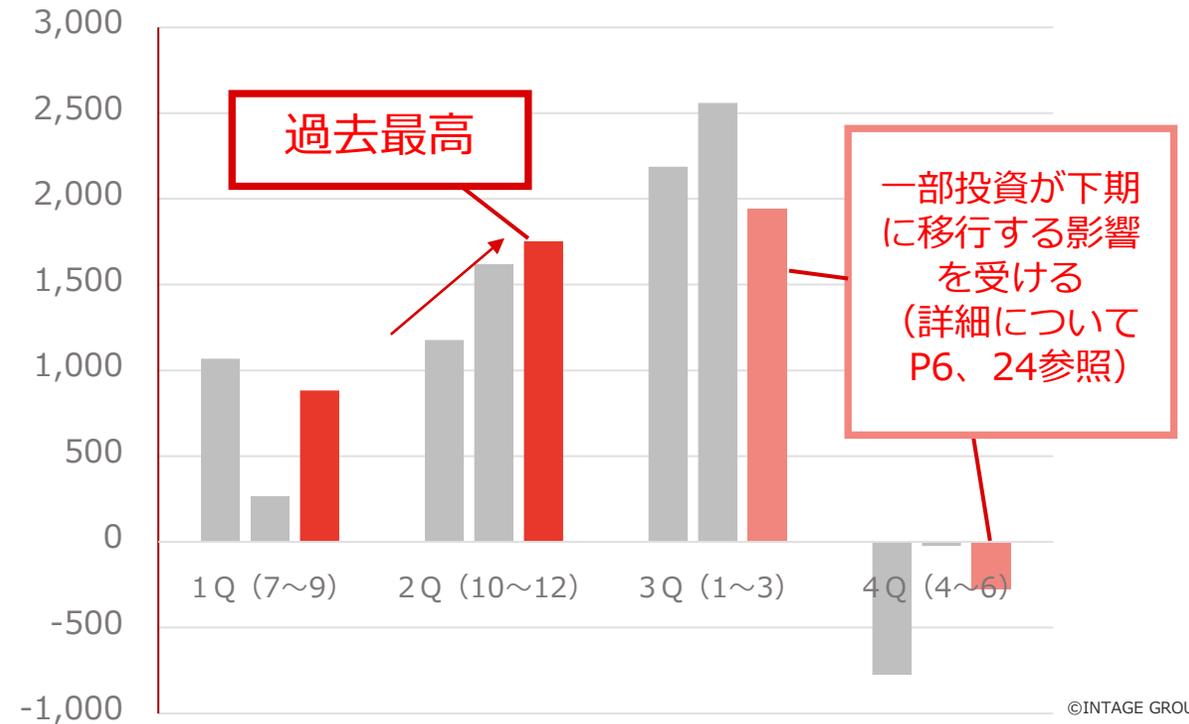
好調な事業環境
は下期も
継続を見込む

コロナ禍においても**既存事業は良好で業績も順調**に拡大、
2021年10~12月は過去最高の売上と利益を計上
一方、コロナ影響により一部投資執行に遅れ

売上高推移

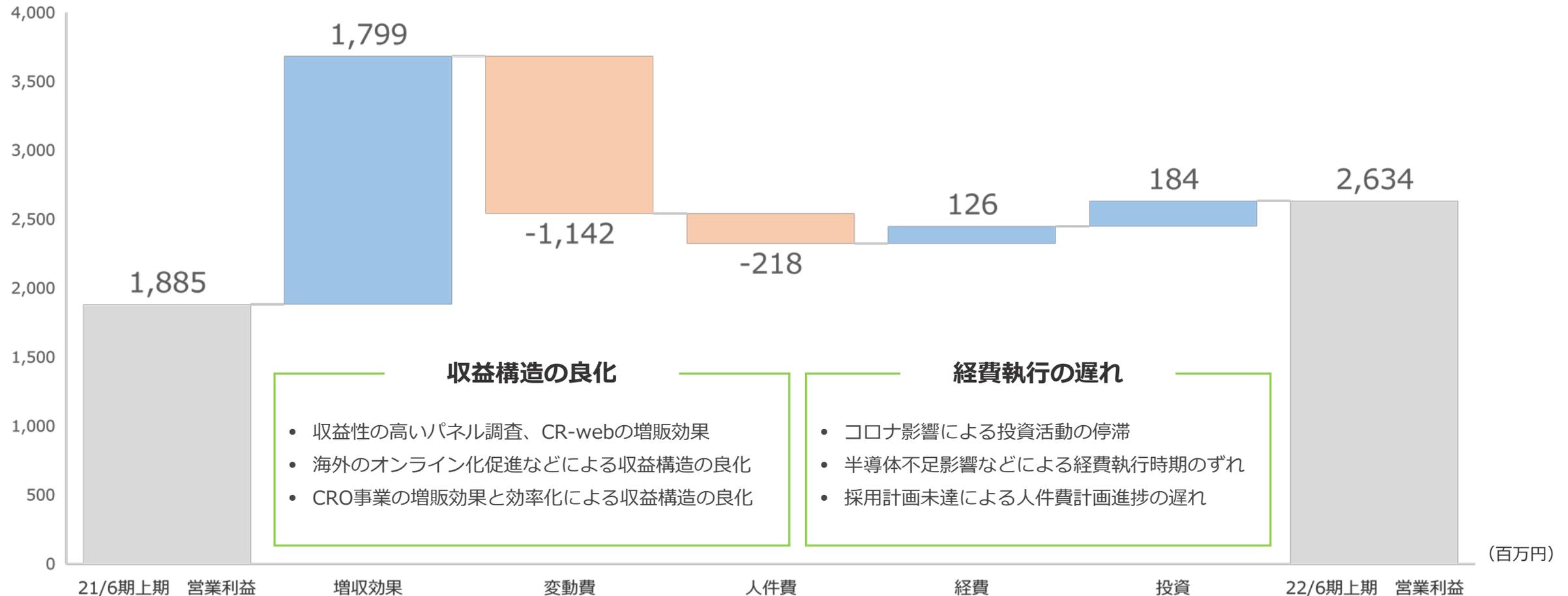


営業利益推移



■ 20年6月期 ■ 21年6月期 ■ 22年6月期 (実績) ■ 22年6月期 (予測)

パネル調査の伸長・CR・CROなど**既存事業の収益性改善**に加え、コロナ影響等により**投資・経費執行に遅れ**が生じ、前年比で営業利益額は増加



全体的に上期予定分が一部下期に移行、年間ではほぼ計画通りの見込み

マーケティング支援（消費財&サービス）

年間予定

（営業利益の主な変動項目）

- ・ RnI関連：約6.5億
- ・ 投資増： 約1億

上期状況

- ・ **リサーチ・アンド・イノベーション（RnI）関連**
STEP1 次世代リサーチの充実と拡販 →売上順調で経費も上期はほぼ予定通りに進捗
- ・ **協業によるメディアプランニング支援の実現**
→他社と共同開発しているTV視率計測サービスに使用する計測機器が半導体不足により予定より遅れが発生するも、リリースは当初予定通り
- ・ **小売・メーカーにおけるビジネス変革の推進**
→コロナ影響により流通業において必要な対面営業が出来ず、販促デジボード商談機会に滞り。11月以降巻き返しへ

マーケティング支援（ヘルスケア）

年間予定

（営業利益の主な変動項目）

- ・ 成長投資：約2.5億

上期状況

- ・ **対応力向上に向けた人材教育の強化およびリソース再配置**
→上期において人材リソース再配置に関する進捗に一部遅れはあるものの、各種教育ならびにシステム導入等は予定通り進捗しており、年間の計画はほぼ想定通りの見込み

連結貸借対照表要旨	21/6	21/12	増減	摘要
流動資産	27,1952	25,694	-1,500	受取手形、売掛金および契約資産が増加したものの、現金及び預金減少により減少
固定資産	18,247	17,879	-368	投資有価証券の減少により減少
資産合計	45,443	43,573	-1,869	
流動負債	12,696	11,629	-1,066	未払法人税等、未払消費税等の減少により減少
固定負債	2,528	2,129	-398	長期借入金の流動負債への振替により減少
負債合計	15,224	13,759	-1,464	
株主資本合計	30,218	29,813	-404	配当金の支払、自己株式の取得により減少
純資産合計	45,443	43,573	-1,869	

連結キャッシュ・フロー計算書要旨	21/12
営業キャッシュ・フロー	△2,538
投資キャッシュ・フロー	△281
財務キャッシュ・フロー	△2,120
現金及び現金同等物に係る換算差額	23
現金及び現金同等物の増減額	△4,916
現金及び現金同等物の期首残高	14,132
現金及び現金同等物の期末残高	9,215

営業活動によるキャッシュ・フロー

前期末に計上していた未払税金の納付や上期は売上債権が増加する傾向にあること等により2,538百万円の純支出

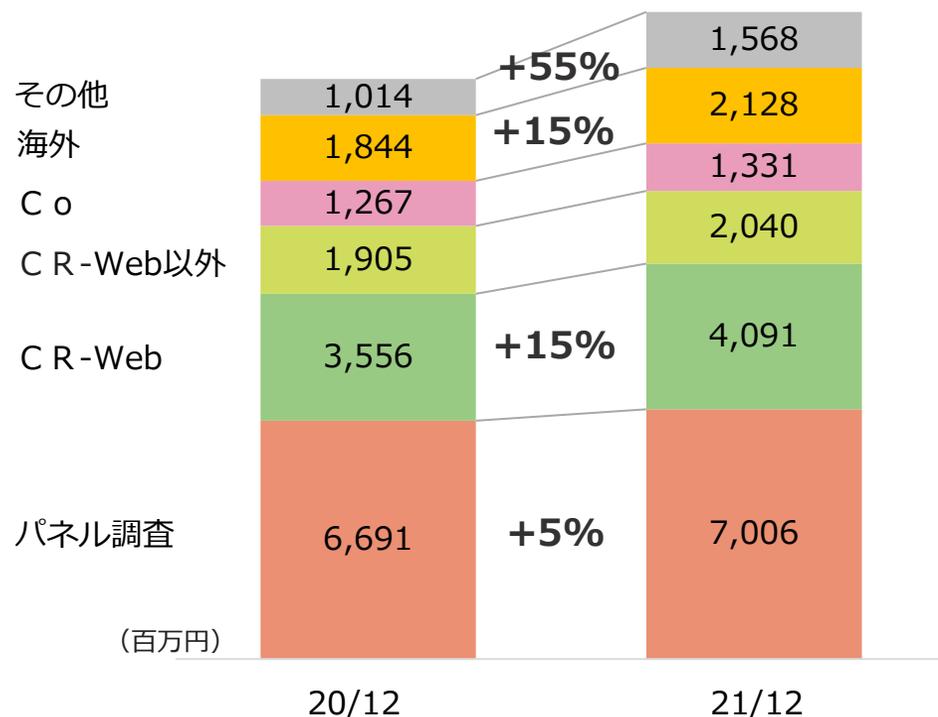
投資活動によるキャッシュ・フロー

投資有価証券の取得による支出、無形固定資産の取得による支出等により281百万円の純支出

財務活動によるキャッシュ・フロー

自己株式の取得、配当金の支払等により2,120百万円の純支出

商品別売上



- **その他**：官公庁案件、RnIのCODEなど
- **海外**：海外子会社の売上（ヘルスケア除く）
- **Co**：コミュニケーション分野（i-SSP、Media Gauge、di-PiNKなど）
- **CR-Web 以外**：Web調査以外の手法によるカスタムリサーチ（定性調査、オフライン調査、アウトバウンドなど）
- **CR-Web**：カスタムリサーチのWeb調査
- **パネル調査**：SRI+、SCIなど

増収増益

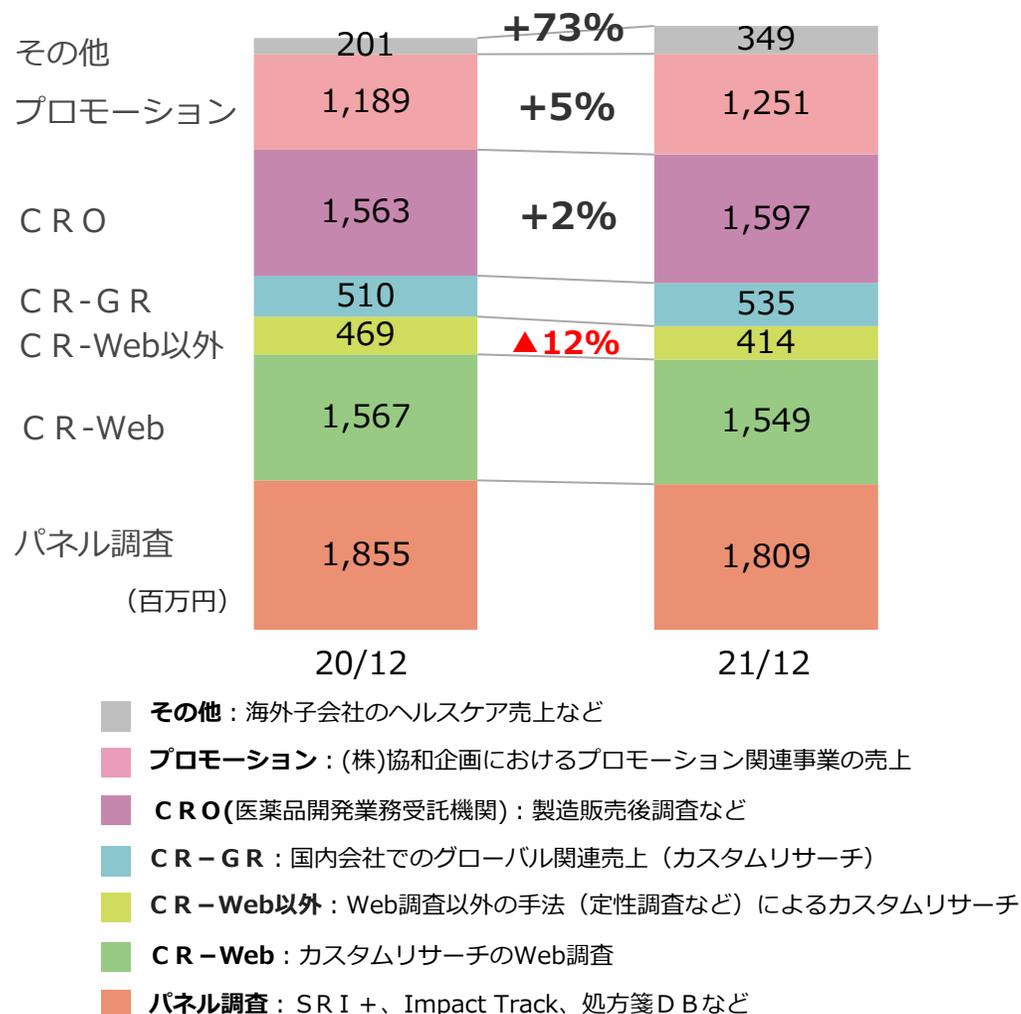
(百万円)

	20/12期	21/12期	前年同期比	営業利益率
売上高	16,281	18,167	+11.6%	
営業利益	550	1,155	+109.9%	6.4%

<決算のポイント>

- パネル調査はSRI+、SCIともに好調
- CRはオンラインシフトによりWEB調査・海外が好調に推移
- Co分野はデジタル領域が苦戦、営業や新サービス開発に注力
- 官公庁案件は市場調査を中心に好調を維持。政府の民間データ利活用の動きに積極的に関与
- 海外はベトナムなどコロナ影響を受けた国はあるが全体は前年比増の国が多い
- (株)データスプリングは、欧米の急速な回復、日系のオンラインシフトにより好調に推移
- 利益は上述の商品別の状況と国内外の増販および先述の人件費含め経費執行が一部下期に後ろ倒しになったことから増益

商品別売上



増収増益

(百万円)

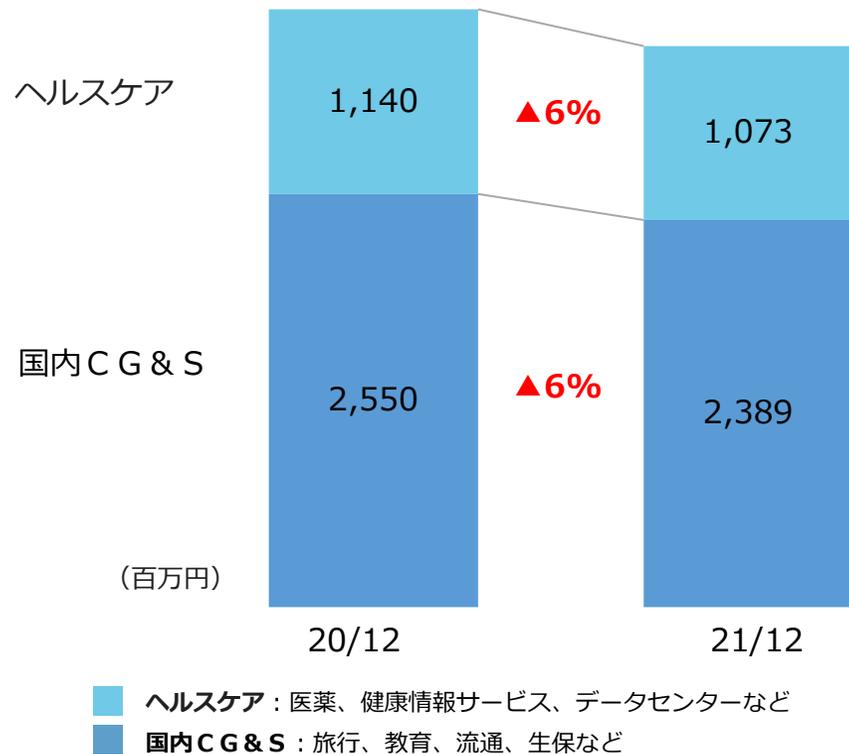
	20/12期	21/12期	前年同期比	営業利益率
売上高	7,358	7,506	+2.0%	
営業利益	1,252	1,304	+4.1%	17.4%

<決算のポイント>

- リサーチ事業は成長戦略に沿った対応力向上に向けた人材教育の強化およびリソース再配置（リスキリング）による影響を受け前年並み
- CRO（医薬品開発業務受託機関）は上期においてEDC※一本化の大型案件を獲得
- プロモーション事業デジタル化・オンライン化の取り組みの成果が出始めた
- データサイエンス事業は新規案件が続き好調
- 利益は売上増加とCROにおける大型業務のEDC一本化に加え、不採算案件の圧縮ならびに一部価格改定実現により増益

※EDC（Electronic Data Capture）：治験や臨床試験の効率化を図るために構築されたシステムで、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

分野別売上



株式会社インテージテクノスフィアの事業内容

グループのシステムソリューションを担う。システム構築及び運用、データセンター運用など
 ソリューション例：旅行代理店向け精算システム、健康管理支援サービス、
 製薬企業の営業情報システム、出版POSシステム、商圈分析、AIソリューションなど

※CG&SはConsumer goods and serviceの略で、消費財&サービスのこと

減収増益

(百万円)

	20/12期	21/12期	前年同期比	営業利益率
売上高	3,690	3,457	△6.3%	
営業利益	81	174	+113.5%	5.0%

<決算のポイント>

- (株)インテージテクノスフィアでは引き続きコロナ影響が大きい旅行業界を中心に既存業界向けのソリューションの売上が苦戦
- 顧客DX支援領域※は、インテージとの連携・新規顧客開拓は一定進むも、案件としては小粒であり点から線への拡張を目指す
- (株)ビルドシステムおよびエヌ・エス・ケイ(株)は新規案件の獲得に伴い伸長
- 利益はコロナ影響による売上減少の影響を受けたが、大型開発案件の生産性向上や経費削減に努めたことにより増益

※今期は重点強化ポイントとして、顧客のDXニーズに応える総合的に提案ができる営業組織、DX共創センターを設立している

ビジネスの デザインを変えよう！！

第13次中期経営計画 基本方針

お客様と生活者の「変わる」とともに

Reframe, Connect, Create

3年後に
目指すべき姿

顧客ビジネス戦略（構築&）実行パートナー

データを核として顧客ビジネス課題解決や意思決定に深く関与・伴走
そしてビジネス創造と変革に寄与できる存在へ

これを実現するためのビジネススタイル、サービス、商品の確変・変革をいとわない
企業風土の構築を目指す

当社の強みを活かし、コア事業のアセットを活用しながら

「扱うデータの拡張 × データの価値化 × データ活用の仕組み化」をもってお客様課題に対応
データ量・データ活用の増加と共にインテジグループの成長を実現する

成長

少子高齢化・成熟社会への対応課題の解決を支援

デジタル化への対応課題の解決を支援

成熟市場（国内）・成長市場（海外）
における生活者理解の支援

コア事業の
オンライン強化

事業拡張による成長

コア事業の底堅い成長

With Corona

After Corona

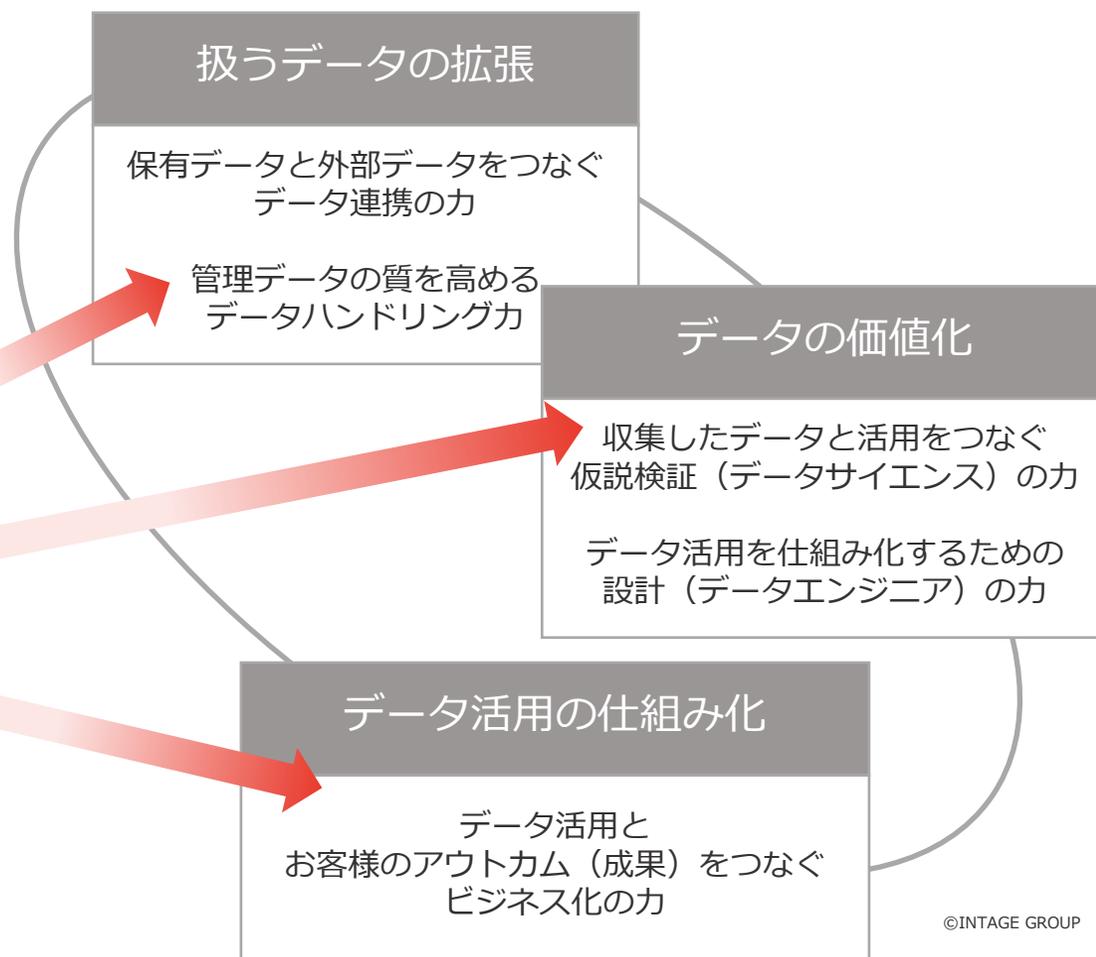
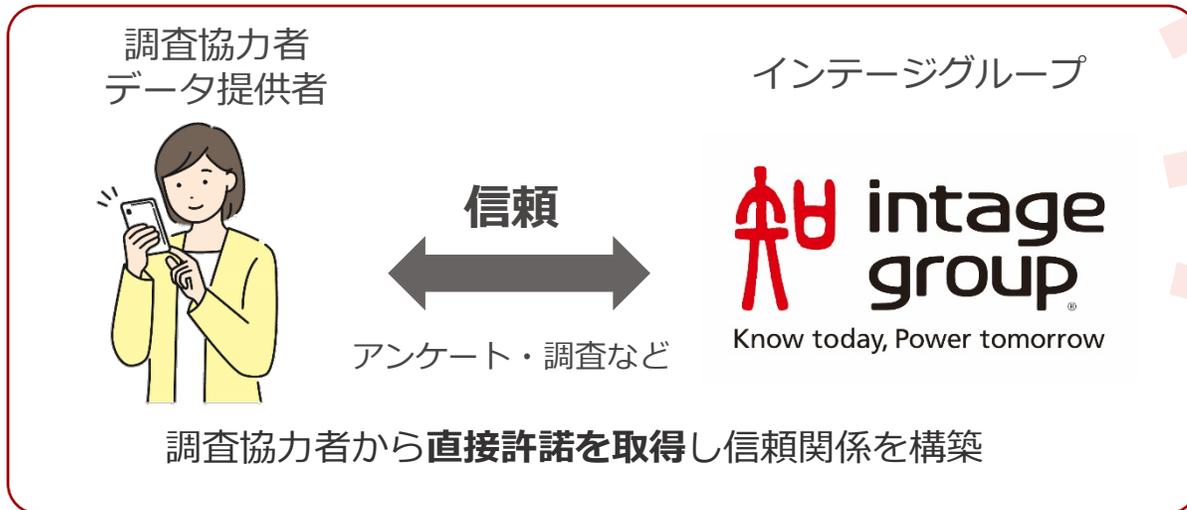
New Normal

時間

GDPR（一般データ保護規則）の影響や3rd Party Cookie規制などの流れの中で、個人データはプライバシー保護や、トラッキング許諾など個人データの保護や規制強化が更に進む

インテージグループの強みを持って、**データの利活用**を推し進め成長を加速

個人データの規制強化の環境下においても、この関係を前提としたビジネス基盤は当社の強みであり続ける



コア事業（リサーチ）

1. **アウトカムアプローチによるコアビジネスの成長**
リサーチを通じて顧客のマーケティングに伴走し、課題解決、ビジネス成果（アウトカム）に継続的に貢献

パネル調査

カスタムリサーチ

3. **協業によるメディアプランニング支援の実現**
ROI※ニーズの高まりを背景に、テレビ・デジタル双方の広告効果測定プロダクトを強化し、広告主におけるメディアプランニングの最適化に貢献

Switch MEDIA

事業拡張（脱リサーチ・販促事業等）

2. **RnIシナジー発揮による、CXマーケティングプラットフォームの確立**

Research & Innovation

4. **小売・メーカーにおけるビジネス変革の推進**
小売業-消費財メーカー間の、データの共有・活用・価値化、販促等アクションの領域におけるDXの商機を捉え、ビジネス成立を狙う

SRI+

楽ラク!テシポード
定番長

※『定番長』はβ版

+



取組みステップ

STEP 1 RnIプロダクトにインテージ事業資産を組み込み、**マネタイズ加速**

マーケティングのアジャイル化を推進する次世代リサーチの充実と拡販

STEP 2 RnI特許活用したSCIのリニューアル

コストイノベーションによる、大規模化、データ範囲拡張（生鮮・惣菜など）

2024年6月期以降～目安

STEP 3 SCI-CODE一体活用による、**CXマーケティングプラットフォームの確立**

お客様のマーケティングに革新をもたらし、**リサーチを超え、販促・広告市場へ**



取組みステップ

STEP 1 RnIプロダクトにインテージ事業資産を組み込み、マネタイズ加速

マーケティングのアジャイル化を推進

進捗

RnIの売上は好調、
インテージにおける売上もほぼ計画通り

STEP 2 RnI特許活用したSCIのリニューアル

コストイノベーションによる、大規模化、データ範囲拡張（生鮮・惣菜など）

進捗

RnI技術を活用したリニューアル
サンプル拡大・データ領域拡張へ
大規模実験進行中（次頁ご参照）

進捗

ITGとRnIでプロジェクト進行中
顧客を巻き込みながら進行中

STEP 3 SCI-CODE一体活用による、CXマーケティングプラットフォームの確立

お客様のマーケティングに革新をもたらし、**リサーチを超え、販促・広告市場へ**

2024年6月期以降～目安

● ショピレコとは

- ・ ショピレコは、株式会社インテージが企画・運営する「ショピレコ調査モニター」の皆さまが利用できるお買物記録調査アプリです。
- ・ 毎日のお買い物などの支出を記録する際に、レシートや商品のバーコードを利用して簡単に記録することができます。
- ・ また、ゲーム感覚で楽しく続けられ、調査協力し続けることでポイントも貯まる便利なアプリです。



● 調査対象は

- ・ ショピレコ調査は、あなたご自身の毎日のお買物と利用した外食・サービスの支出を全てショピレコアプリで記録していただくお買物日記調査です。できる限りお買物したその日のうちに、遅くとも数日以内に支出記録していただくようご協力をお願いします。

調査対象となる支出先
レシートが無い業態も記録対象です。お忘れなく。

店舗	自動販売機	通販・宅配
-----------	--------------	--------------

・ レシート有無に関わらず、**店舗業態、自動販売機、宅配通販ネット**など全ての業態が記録対象です。

調査対象となる支出範囲
すべての購買商品、外食・サービスが記録対象です。

食品 生鮮食品 弁当・惣菜 土産・調味料 加工食品・冷凍食品 菓子・デザート 飲料・酒類	非食品 日用品類 ヘアケア・化粧品 ペット用品 医薬品 衣類・アクセサリー 文具	外食 カフェ・喫茶店 ファストフード レストラン 居酒屋 その他飲食店	サービス 趣味・娯楽 旅行・レジャー 美容・健康 その他サービス
---	---	---	---

・ 支出の範囲は、ご自身がお買物した商品、利用した外食・サービスの全てが記録対象です。
※特に、記載の商品カテゴリーや外食サービスはとても重要な調査対象となります。入力浅れの無いようお願いします。

2021年1月のローンチ後、ルーチン および活用シーンは順調に拡大中



SRI+の状況

- ・大手およびコロナ禍の業績好調企業を中心に、ルーチン契約交渉が好調に推移
- ・健康、環境配慮型商品カテゴリーが注目、市場把握のニーズが高まっている
- ・顧客ニーズを意識した営業活動により案件化が進む

計数（ECパネル含む） ※19年6月期SRI+計画時点からの増額推移

- ・ SRI+の販売好調につき計数は20年8月期の計画時よりプラスで進捗

2021年1月 SRI+提供開始

20年6月期	21年6月期	22年6月期（見込）	23年6月期（見込）
+0.6億	前年差+1.6億 (累積+2.2億)	前年差+1.9億 (累積+4.1億)	前年差+2.0億 (累積+6.1億)

活用シーンの拡大

- ・ 流通データプラットフォームについては、1社案件獲得（POSデータ活用基盤というシステム構築）有償PoCが複数社で実施中。最適化をキーワードとするデータ活用領域における顧客経営課題を共有、積極的に顧客を巻き込んだ活動で重点領域として注力。
- ・ エリアポテンシャルサーチは1社獲得。今後の展開も視野に本導入に向けてブラッシュアップ等へ対応中

メディアプランニング
支援の実現

テレビCM出稿の最適化を目的とする ソリューションの開発

取組み内容：i-SSPを発展させたTV視率率計測サービスを(株)スイッチメディアと開発

- ・年内リリースに向け開発が進行、計測サンプルサイズの拡大へ
- ・これまでの伴走型サービスに加え、Saas提供を目指す



広告・メディア領域におけるマーケティングPDCAの対応拡充を狙う

楽ラク！デジボード

定番長



※『定番長』はβ版



スーパーマーケットを対象とした 新しい販促サービスの開発

小売・メーカーの
ビジネス変革推進

取組み内容：当社技術を用いて、来店されるお客様の好みに合わせた商品紹介などの
動画が流れるサイネージ『楽ラク！デジボード 定番長』の開発

- ・リリース済の定番棚に続き、2/7には冷蔵棚もリリースしサービス拡充
- ・現状はβ版、実証実験・検証は終了、有償試行提供しながらサービスをブラッシュアップ中

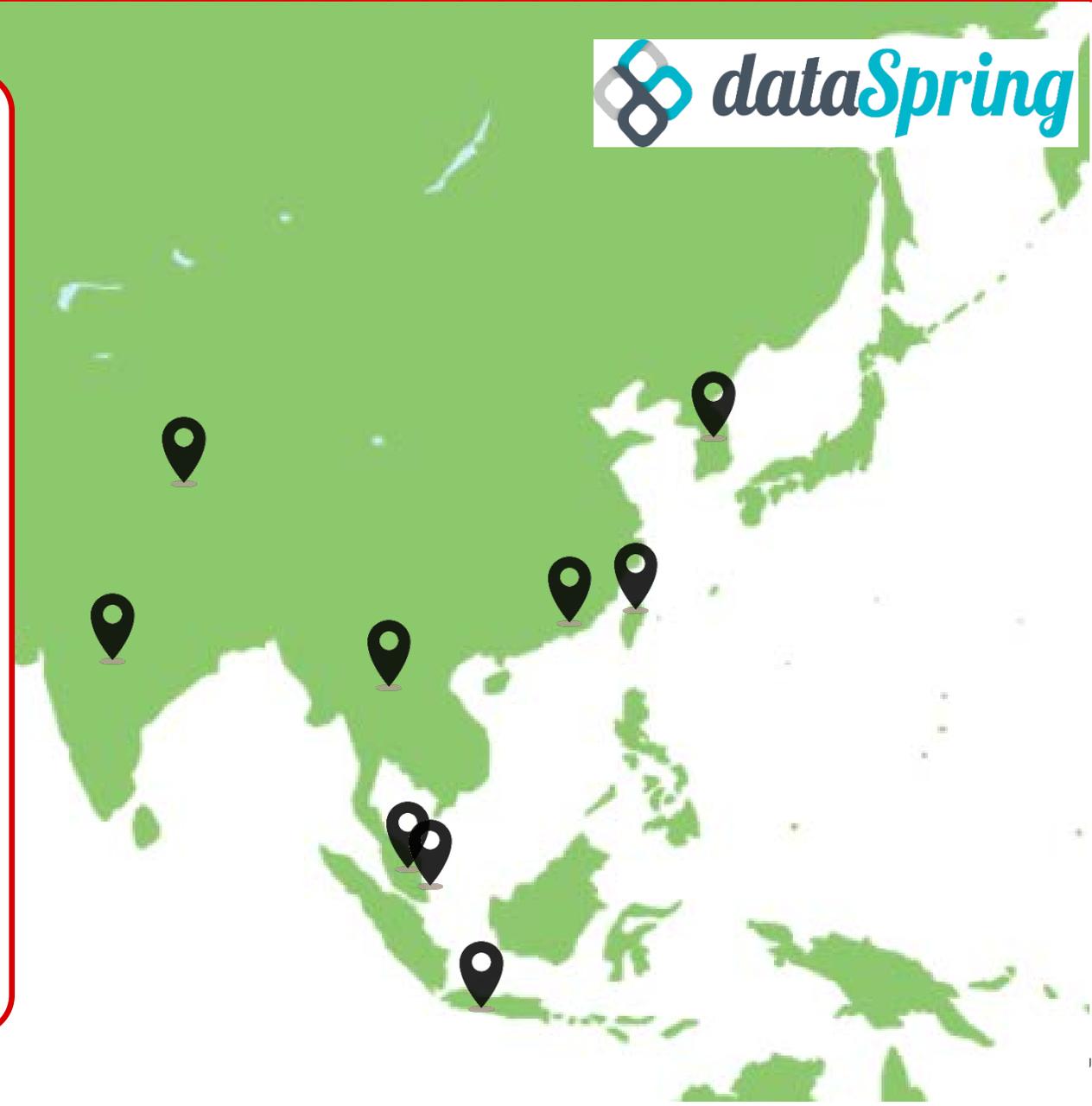
小売・メーカーにおけるデータ活用、販促などによるビジネス機会創出



Asia Panelモニターは 1,000万人を突破、 順調に事業拡大中

ビジネスの状況

- ・ アジア各国でモニター数が順調に拡大
- ・ 前期停滞していた日本、US、EUからのアウトバウンド調査のオンライン化が促進
- ・ 中国、韓国からのアウトバウンド調査が伸長
- ・ インターシグループ内でのオンライン活用が進んでいる
- ・ アジア市場におけるオンライン・リサーチの業界インフラとしてのプレゼンスが向上



特徴ある各ファンドの強みを活かして**インテージグループ全体へのシナジーを拡大**



SBIベンチャー企業成長支援 3号投資事業有限責任組合

IT分野、ヘルスケア、環境・エネルギー分野で
成長が見込まれる非上場会社に出資

2014/12

2015/4



INTAGE Open Innovation 投資事業有限責任

当社グループの既存又は新規事業領域開発の
シナジーが期待される企業に出資

2016/10

2017/4



Miraise1号投資事業有限 責任組合

プログラマー起業家（シード技術）に
特化したベンチャーファンド

2019/12

FTI

FAST TRACK INITIATIVE

ファストトラックイニシアティブ2号 投資事業有限責任組合

ライフサイエンス領域および
ヘルスケア領域で事業を行うベンチャー企業に出資

MIRAISOUZOU

みらい創造一号投資事業 有限責任組合

東工大関連の人・技術を中心とするベンチャー企業に出資。投資領域は
『環境・エネルギー海洋』『ライフ・ヘルスケア』『自動化・AI・ICT』

当社グループの既存及び新規事業領域における**アライアンスを加速**

投資実績一覧 * 2022年1月現在23社に24.8億を出資

マーケティング

(株)リサーチ・アンド・イノベーション
 (株)Payke
 (株)サイカ
 (株)BitStar

ビッグデータ

EverySense, Inc.
 (株)Data Sign
 Tamer Inc.

AI

(株)クロスコンパス
 connectome.design(株)
 (株)オルツ
 AI CROSS(株)

ヘルスケア

Dr.JOY(株)
 (株)QDレーザ
 Ubie(株)
 (株)メンタルヘルステクノロジーズ
 (株)FiNC Technologies
 (株)CureApp

生活

(株)エブリー
 meuron(株)

画像・映像技術

MasterVisions(株)
 (株)ウェブレッジ

※その他2社は非公開

目的

先進的なテクノロジー及びサービスとインテージグループとの接点を創出する

概要

SBIインベストメント(株)と共同設立。規模は50億※、運用期間は2027年3月まで

運用の特徴

SBIインベストメント(株)のファンド機能（ソーシング・事業評価・モニタリングなど）を軸に運営。ソーシングから一貫して当社グループ社員が積極参加することで、事業評価の知見習得やベンチャー企業とのネットワーキング、そして情報の収集チャネルとして効果を発揮。これによりアライアンス活動の実効性が向上

直近アライアンス実績

2017年11月 (株)リサーチ・アンド・イノベーション (RnI) にCVCより出資、2021年5月に(株)インテージが子会社化。RnIのサービスにインテージの事業資産（商品マスタや分析ノウハウ）を組み入れることで、次世代リサーチ実現を目指す

IPO実績



AI CROSS株式会社（2019年10月東証マザーズ上場）

事業内容：SMS、ビジネスチャット、AI Analyticsサービスの開発・提供



株式会社QDレーザ（2021年2月東証マザーズ上場）

事業内容：半導体レーザ、網膜投影デバイス等の開発販売

2Q業績および事業状況等を勘案し、通期の業績予想を上方修正

(百万円)

		22/6期予想 (変更前)	22/6期予想 (変更後)	増減額	増減率	(参考) 前期
連結	売上高	60,500	60,800	+300	+0.5%	57,558
	営業利益	3,400	4,600	+1,200	+35.3%	4,421
	経常利益	4,000	5,200	+1,200	+30.0%	5,081
	親会社 株主利益	2,800	3,600	+800	+28.6%	3,372
マーケティング支援 (消費財・サービス)	売上高	38,000	38,300	+300	+0.8%	35,572
	営業利益	1,200	2,000	+800	+66.7%	1,910
マーケティング支援 (ヘルスケア)	売上高	15,000	15,000	±0	—	14,714
	営業利益	1,900	2,200	+300	+15.8%	2,264
ビジネス インテリジェンス	売上高	7,500	7,500	±0	—	7,271
	営業利益	300	400	+100	+33.3%	245

業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、予想につきましては様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

第2四半期累計期間までの業績および事業環境に加え、一部経費の下期への移行等を考慮し売上高、営業利益、経常利益、親会社に帰属する当期純利益を上方修正

(百万円)

上期 (2021/7~2021/12)						下期 (2022/1~2022/6) ※					
	22/6期 2Q (予想値)	22/6期 2Q (実績値)	増減額	前年	前年差		22/6期 (修正前)	22/6期 (修正後)	増減額	前年	前年差
売上高	29,000	29,131	+131	27,330	1,800	売上高	31,500	31,668	+168	30,228	1,440
営業利益	1,700	2,634	+934	1,885	749	営業利益	1,700	1,965	+265	2,536	△570
経常利益	1,750	2,716	+966	2,253	462	経常利益	2,250	2,483	+233	2,827	△343
親会社株主利益	1,300	1,891	+591	1,612	278	親会社株主利益	1,500	1,708	+208	1,759	△50

※下期の数値は、決算短信において開示している2022年6月期の通期予想数値から2Qの数値および実績値を差し引いて算出したものを使用しております。

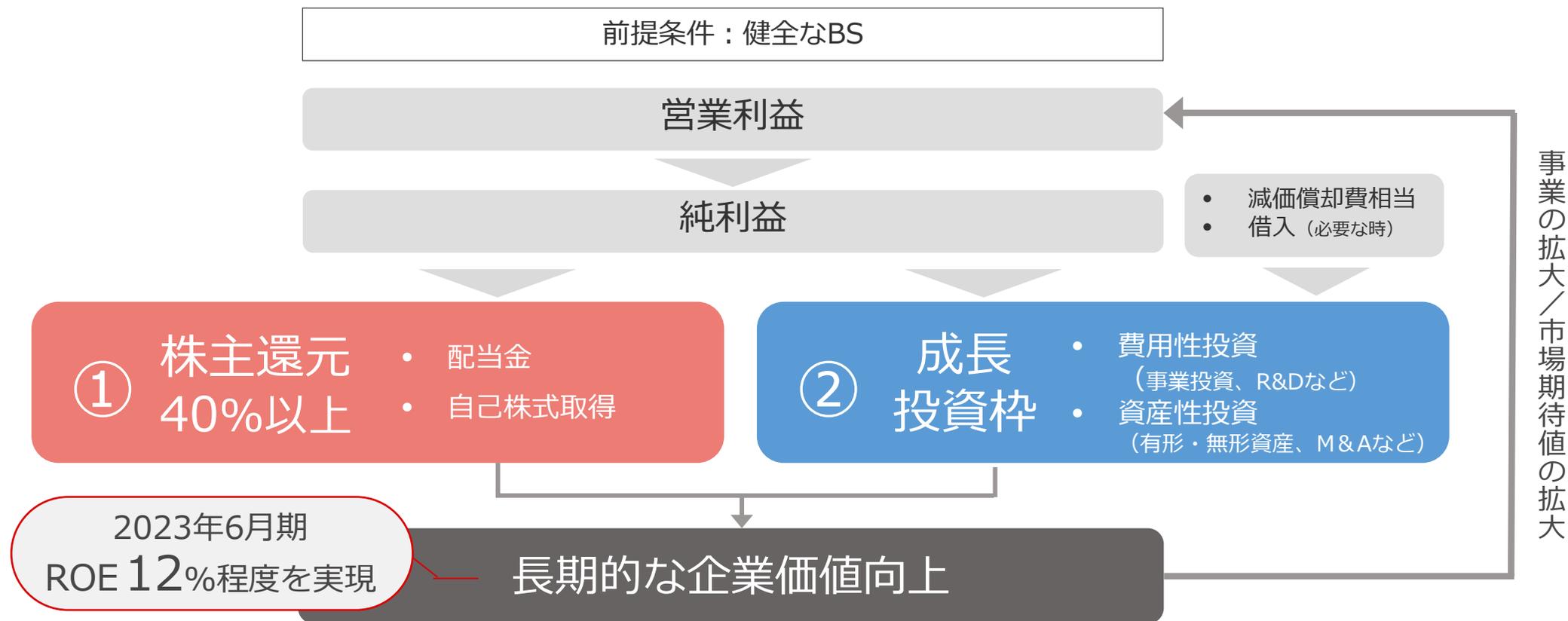
下期の見通しについて

下期オーガニックベースでは増収増益だが、RnI関連のインパクト、投資経費ズレ、前期高採算案件の影響を勘案

- ✓ 当初より成長戦略に関わる投資および経費を下期に厚く計画
- ✓ コロナおよび半導体不足影響により上期から下期4Qへ成長戦略に関わる投資および経費を一部スライド
- ✓ 前期高採算の大型2案件の終了および規模縮小

国内における新型コロナウイルス感染症ならびに燃料・原材料費高騰がお客様のビジネスに与える影響の見通しは引き続き不透明な状況であり、当該影響は予想に織り込んでいない

資本効率を重視し、最終利益を全額「**成長投資**」と「**株主還元**」に振り向ける



利益配分に関する基本方針 当社は、グループ経営の成果であります連結業績をベースに、配当と成長投資のバランスを考慮した利益配分を行うことを基本的な考え方としており、配当は連結配当性向40%、DOE（自己資本配当率）4.5%以上を目標にしております。また、自己株式の取得につきましても、機動的に対応し、資本効率の向上を図ってまいります。

引き続き当期は**35円の配当**を予定。2021年8月4日に発表した自社株買い
 買い付け金額ベースの進捗は60.04%

	EPS（1株当たり 当期純利益）（円）	1株当たり 期末配当金（円）	配当性向 （連結）（%）	DOE（自己資本 配当率）（%）
2019年3月期	69.47	22.00	31.7	3.1
2020年6月期 （15か月分）	41.99	30.00 （12か月換算：24.00）	71.4	4.3
2021年6月期	84.40	35.00	41.5	4.8
2022年6月期 （予想）	70.06	35.00	38.5	—

自己株式の取得について

概要

取得株式総数：100万株（上限）、取得価額の総額：12億円（上限）、取得期間：2021/8/5～2022/6/30、取得方法：取引一任契約に基づく市場買付

取得の状況（2022/1/31現在）

取得株式総数：43.4万株、取得価額の総額：7.2億円、進捗率（買い付け金額ベース）：60.04%

2022年1月11日に公表された東京証券取引所の新市場区分の選択結果において、
当社はプライム市場への移行を確認

2022年4月4日より「東証一部」から「プライム市場」へ

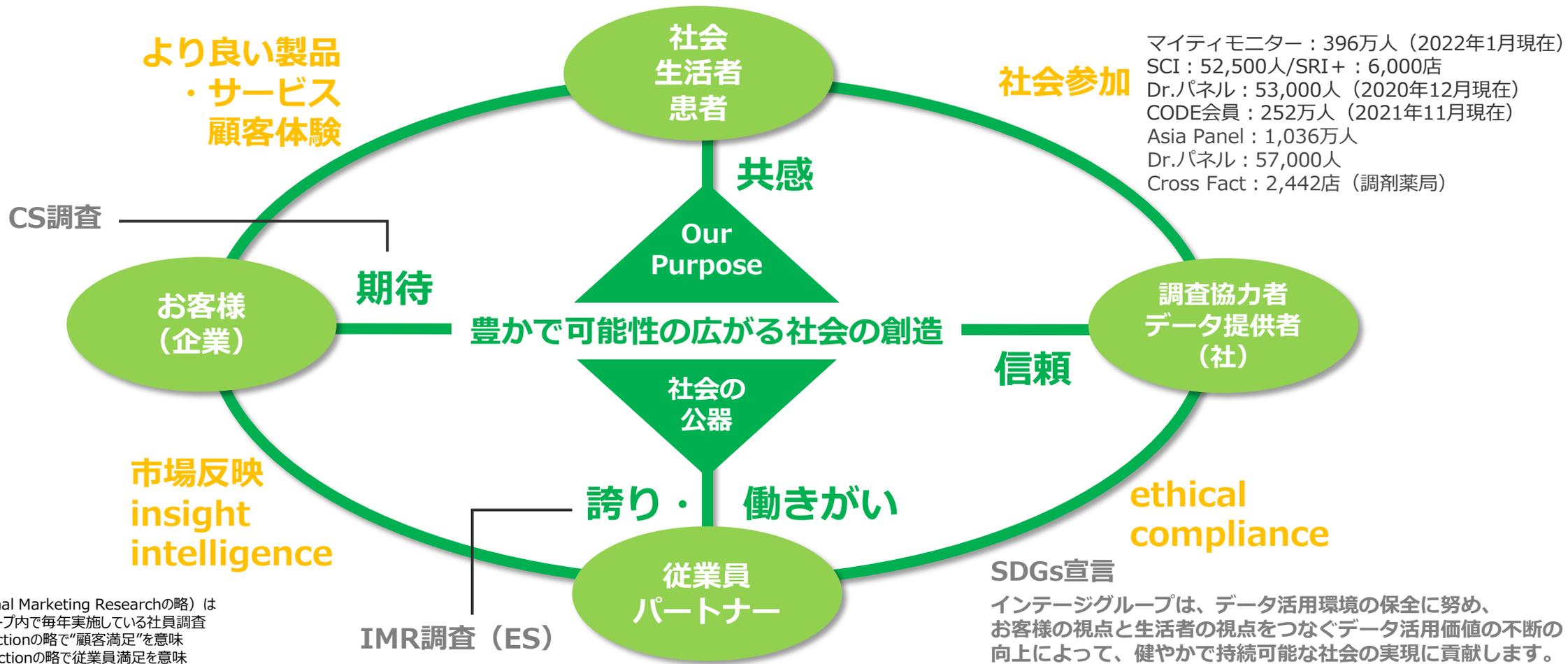
プライム市場に求められるコーポレートガバナンス・コード
の対応を推進し、更なる企業価値向上を目指す

コーポレートガバナンスについて

当社は基本的な考え方として多数のステークホルダーより成り立っている企業として、業績の向上にとどまらず、経営の健全性、公正性、透明性等の確保が重要な責務であると認識しております。2013年に持株会社制へ移行したことを機に、業績連動型株式報酬制度の導入や取締役会の実効性評価に係る外部評価の実施など、事業及び経営環境に合わせた最適なコーポレートガバナンスの醸成を図るよう努めております。日本企業に対して求められるコーポレートガバナンス改革の要請に対し、引き続き真摯に取り組んで参ります。

当社HP（コーポレートガバナンス）：<https://www.intageholdings.co.jp/sustainability/governance/>

社会の公器への共感、信頼、働きがい・誇り、期待



IMR調査：IMR（Internal Marketing Researchの略）はインテージグループ内で毎年実施している社員調査
 CS：Customer satisfactionの略で“顧客満足”を意味
 ES：Employee Satisfactionの略で従業員満足を意味

長期的な企業価値向上に向け、この循環を持続可能にする透明性の高い経営、そして、投資家の皆さまとの建設的な対話に努めていきます。

