

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

2022年6月期 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8月9日



**2022年6月期
業績・振り返り**

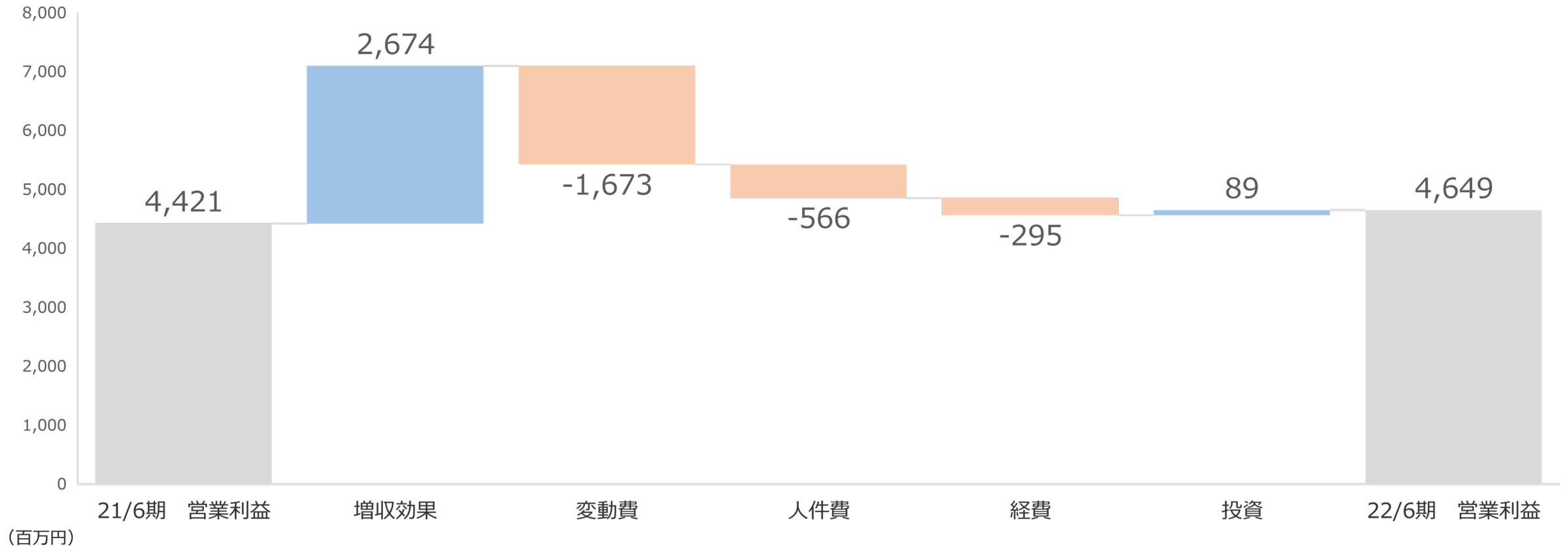
コロナ禍でのお客様ニーズを捉え増収増益、ほぼ上方修正後予想値通りに着地

連結損益計算書

(百万円)

	21/6期実績	22/6期実績	前年差	前年比	22/2時点予想	予想差
売上高	57,558	60,232	+2,673	+4.6%	60,800	△568
営業利益	4,421	4,649	+228	+5.2%	4,600	+49
経常利益	5,081	4,952	△128	△2.5%	5,200	△248
親会社 株主利益	3,372	3,418	+46	+1.4%	3,600	△182
E P S (円)	84.40	86.31	+1.91	-	90.88	△4.57
R O E (%)	11.6	11.3	△0.3	-	-	-

堅調なパネル調査需要とオンラインシフトや海外伸長により利益が更に良化し、収益構造は更に強固。投資は年間を通じてほぼ予定通り実施



マーケティング支援（消費財・サービス）の好調な事業環境およびデジタルシフト対応が奏功し売上と利益に貢献

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スピード重視

- ・ SRI+、SCI好調
SRI+はリニューアル効果も
- ・ 国内CR（カスタムリサーチ）が好調
- ・ 海外オンラインシフトが加速

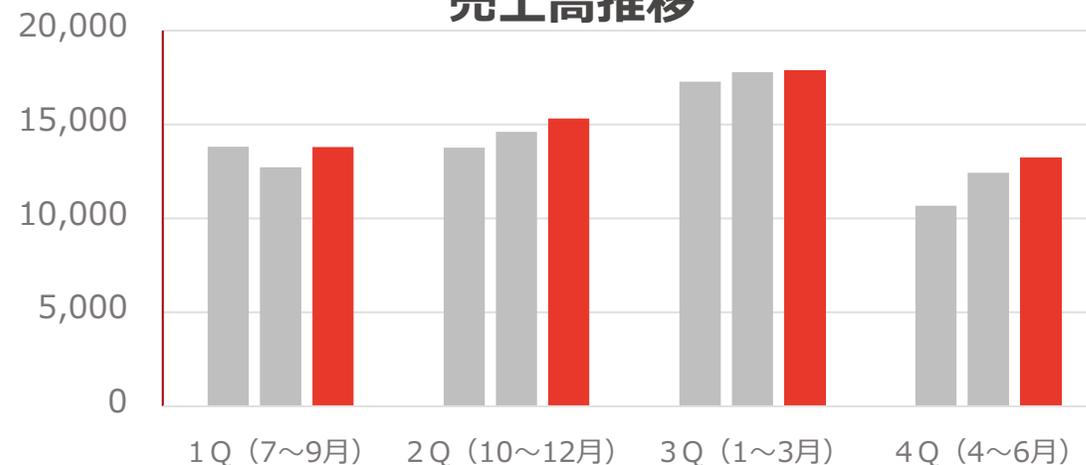
消費財・サービスの既存事業が全体的に伸長し 収益率が良化

パネル/CR
パネルの伸長および
Digital Tool群
活性化

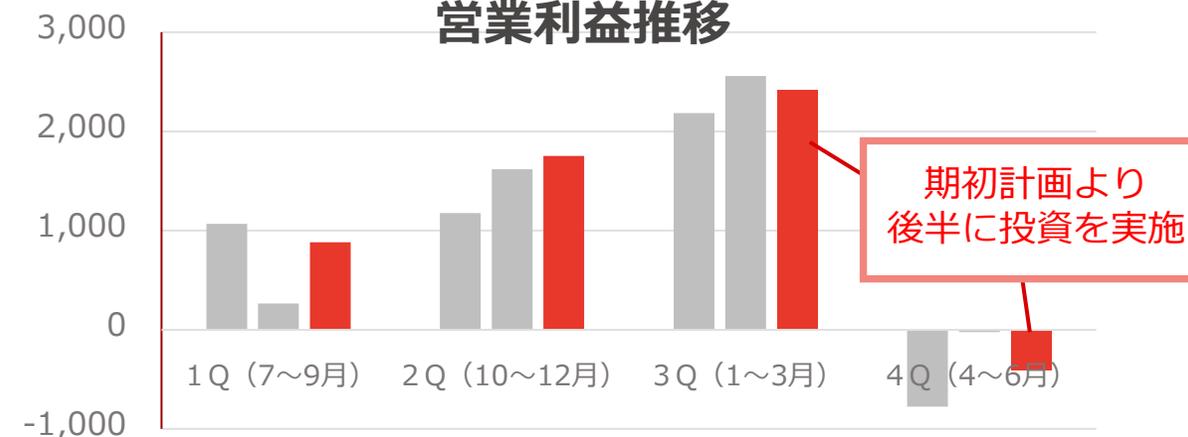
アウトバウンド
dS社のアセット
を使った
オンラインシフト

EDC※
紙とEDCハイブリッド
から
EDC一本化

売上高推移



営業利益推移



※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

期中に一部予定に対して後ろ倒しが発生したが、年間を通じてほぼ予定通り実施

	内容	進捗および成果の内容	営業利益に対する影響
マーケティング支援 (消費財&サービス)	リサーチ・アンド・イノベーション (RnI) 関連	次世代リサーチの充実と拡販は、インテージとのCODE営業体制強化および企業向けサービスもリブランディングを実施し、通年で売上順調。経費もほぼ予定通りで着地。SCI-CODEの一体活用に向けた取り組みも進捗中	経費およびのれんにつき 期初計画約6.5億円に対し、 結果約6.3億円※
	協業によるメディアプランニング支援の実現	期中は計測機器の半導体不足により予定より遅れが発生したが、6/30にインテージとスイッチメディア社の共同開発によるメディアプランニング支援・効果測定SaaS「TVAL」をリリース	その他新規事業も含む 前期比の費用増加として 約1億円見込みに対し、 結果0.4億円
	小売・メーカーにおけるビジネス変革の推進	販促デジボード「定番長」は、コロナ影響により流通業において必要な対面営業進捗や売上計上までのタイムラグ発生などの問題はあるものの、積極的な商談継続および蓄積された活用事例の遡及を行いスケール化を狙う	
マーケティング支援 (ヘルスケア)	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	人材リソース再配置は一部計画通りにならなかったものの、各種教育ならびにシステム導入等は予定通りに進捗	人材等の成長投資について 約2.5億円の見込みに対し、 結果2.5億円

※2022年6月期末において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、この金額については、暫定的な会計処理の確定による取得原価の当初配分額の重要な見直しが反映された後の金額によっております。



マーケティング支援 (消費財・サービス)

パネルとCR



お客様の業種の濃淡はあるもリサーチニーズを着実にキャッチアップし、前年比でパネル4.0%CR8.2%と業績が拡大。コロナ禍でのDigital&オンラインシフトも更に進行

RnIの“CODE”



昨年5月にグループ入りしたリサーチ・アンド・イノベーション（RnI）の主力サービス“CODE”をインテージと共同販売し今期計画を上回る売上で着地。

dataSpring社



オンラインシフトを追い風に海外トータルで10億円の増収と大幅収益良化に貢献。次期中計中のセグメント独立の準備に入る予定



マーケティング支援 (ヘルスケア)

DS (データサイエンス)

医療経済・アウトカムリサーチ、創薬支援、リアルワールドDBなどデータサイエンス事業が伸長。医療業界における成長分野として更なる体制強化と人材育成へ

(株)協和企画

従来中心だったプロモーション以外のエデュケーション等が伸びポートフォリオが変化。今後もデジタル投資を継続し成長を目指す

Cross Fact



2月に統合医療データベース“Cross Fact”は統合リニューアルしてパワーアップ。高スピードと高精度で患者動向や治療実態を把握し、医療RWD※の最大活用が可能に



ビジネス インテリジェンス

DX共創センター

部署横断の新組織として営業力とサービス企画力を強化し、初年度として約9億円の売上を創出。今後も環境変化に対応したお客様のニーズ掘り起こしに注力

ローコード開発

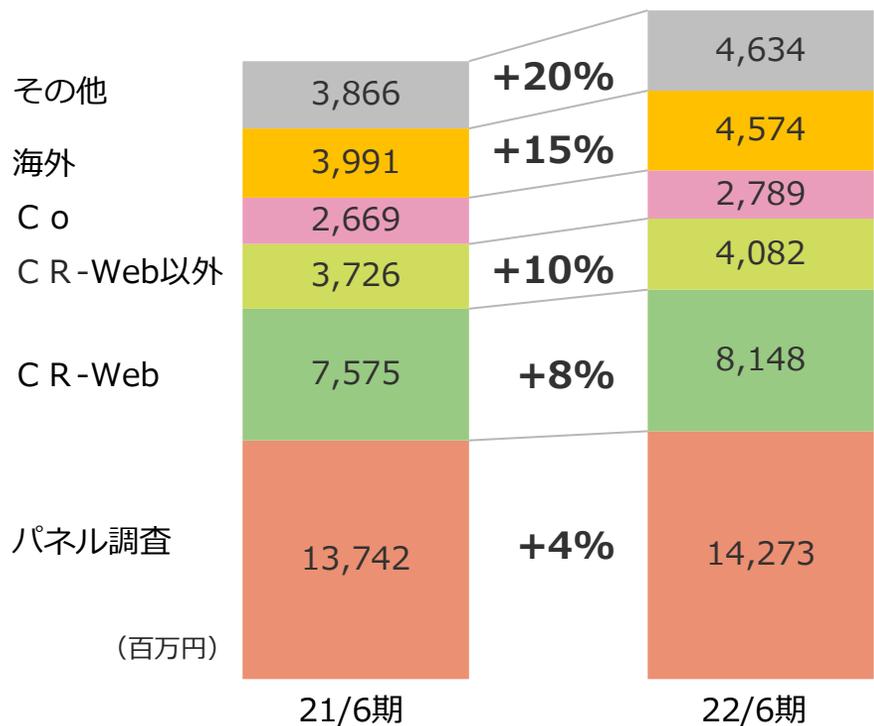
(株)ビルドシステムがローコードプラットフォーム“Mendix”のパートナーとして、ローコードシステム開発の受注が好調

Label Note



動画解析ソリューション「Label Note」のAI活用事例拡大。メディア露出実績も多くDX支援領域拡大のフックとして積極活用

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

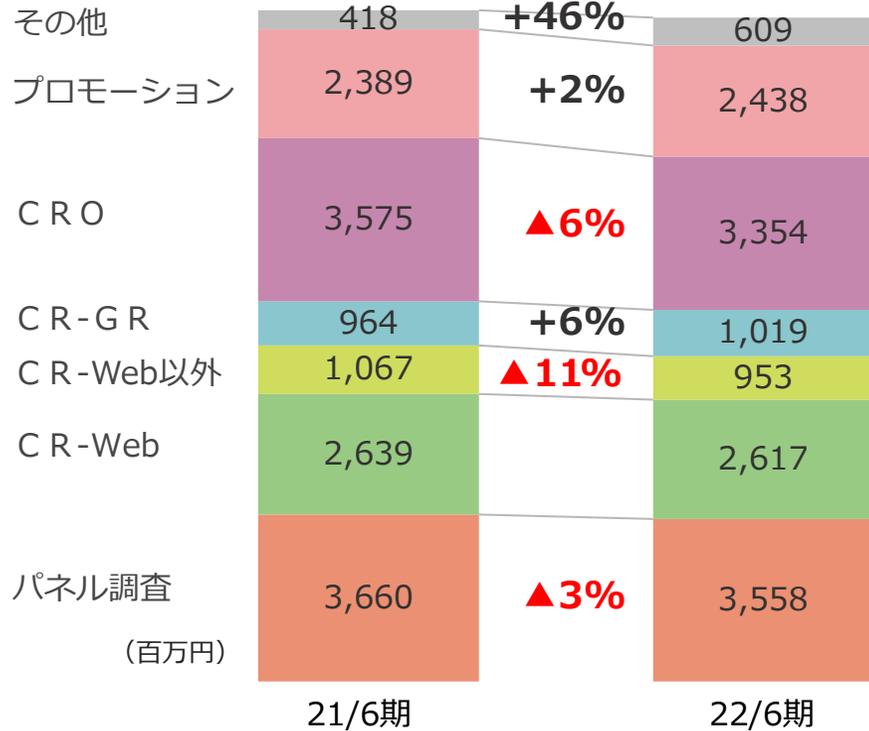
(百万円)

	21/6期	22/6期	前年同期比	営業利益率
売上高	35,572	38,503	+8.2%	
営業利益	1,910	2,300	+20.4%	6.0%

<決算のポイント>

- 主力事業のパネル調査、カスタムリサーチが堅調に推移
- リモート環境にシフトした営業活動、サービスが定着化し全体が堅調
- 海外はコロナ影響からの回復とオンラインシフトにより増収増益
- 海外でオンライン調査を主業務とする(株)データスプリングが好調
- 投資活動はコロナや半導体不足により、期中では進捗に遅れが生じたものの、年間トータルでは計画通りの進捗
- 利益については、国内外ともに増販によって増益

商品別売上



- **その他**：海外子会社のヘルスケア売上など
- **プロモーション**：(株)協和企画におけるプロモーション、エデュケーション事業
- **CRO**(医薬品開発業務受託機関)：製造販売後調査など
- **CR-GR**：国内会社でのグローバル関連売上（カスタムリサーチ）
- **CR-Web以外**：Web調査以外の手法（定性調査など）によるカスタムリサーチ
- **CR-Web**：カスタムリサーチのWeb調査
- **パネル調査**：SRI+、Impact Track、処方箋DBなど

減収減益

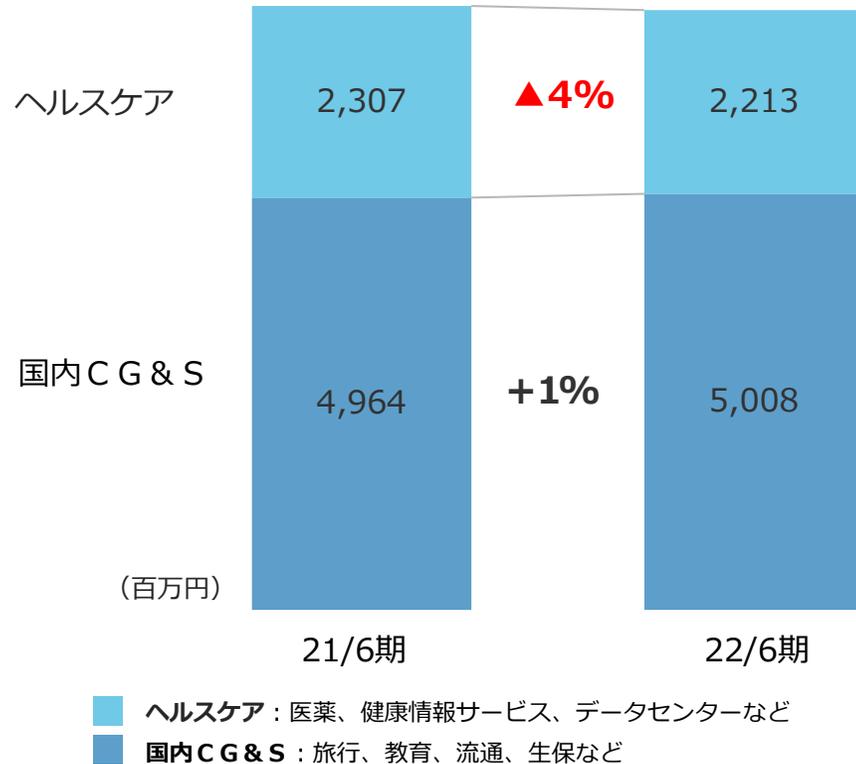
(百万円)

	21/6期	22/6期	前年同期比	営業利益率
売上高	14,714	14,552	△1.1%	
営業利益	2,264	2,197	△2.9%	15.1%

<決算のポイント>

- 主力のリサーチ事業が投資活動に伴うリソース再配置により前年を下回る
- CRO（医薬品開発業務受託機関）の製造販売後調査は、事業全体の抜本的な改善の取り組みにより、売上は前年を下回るも収益性が改善
- データサイエンス事業は臨床開発業務を中心に好調に推移し、前年を上回る
- (株)協和企画はコロナ影響でプロモーション事業の苦戦が続くが、エデュケーション事業でガイドライン販売、eラーニングのデジタルニーズの取り込みが順調に推移し前年を上回る
- リサーチ事業の減収の影響により減益

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

減収減益

(百万円)

	21/6期	22/6期	前年同期比	営業利益率
売上高	7,271	7,177	△1.3%	
営業利益	245	151	△38.6%	2.1%

<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
- ・ (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 (株)ビルドシステムではローコードシステム開発の受注が好調
- ・ 顧客のDXニーズに総合的な提案を行う「DX共創センター」による新規共創分野での拡販は一定の成果をあげた
- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響による減収および不採算SI業務の影響を受けて減益

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

安定的な
事業基盤

ニーズの
掘り起こし

従業員のリモートワークと出社のハイブリッド形式での新しい働き方

新型コロナウイルス感染症や
様々な社会情勢の変化を受けた生活者の実態を捉え
リサーチニーズを着実にキャッチアップ



秋葉原本社にオープンした
コラボレーショングリッド（名称仮）

2022年6月期 With Corona下の確実な対応力の発揮 によって増収増益

不透明な
市場環境

新型コロナウイルス感染症の影響の長期化

原油価格の上昇

原材料価格の高騰

円安の影響による物価上昇

コロナ禍の中で実証した柔軟かつ迅速な変化対応力をさらに強化

事業の打ち手

生活者理解に係わるお客様の期待に応えるべく、デジタルを取り込んだ
データ活用サービスやソリューションの開発および人材育成と強化

2023年6月期以降～ After Coronaでの持続的成長

連結貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書サマリー 12

(百万円)

連結貸借対照表要旨	21/6期	22/6期	増減	摘要
流動資産	27,195	27,612	+417	現金及び預金及び貯蔵品等の増加
固定資産	18,556	18,020	△535	投資有価証券の売却、のれんやソフトウェアの償却による減少
資産合計	45,751	45,633	△117	
流動負債	12,696	12,535	△160	未払法人税等、未払消費税等の減少による減少
固定負債	2,528	2,274	△253	長期借入金の振替による減少
負債合計	15,224	14,810	△414	
純資産合計	30,526	30,823	+296	
総資産合計	45,751	45,633	△117	

連結キャッシュ・フロー計算書要旨	22/6期
営業キャッシュ・フロー	3,391
投資キャッシュ・フロー	△634
財務キャッシュ・フロー	△2,854
現金及び現金同等物に係る換算差額	243
現金及び現金同等物の増減額	145
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	14,277

営業活動によるキャッシュ・フロー

前期末に多く発生した未払税金の当期納付額が増加し営業CFは減少し3,391百万円の純収入

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資有価証券の売却収入が前期比で減少したほか、前期に発生した子会社株式取得支出の影響や投資有価証券の取得支出の減少の結果、投資の額は減少し、結果634百万円の純支出

財務活動によるキャッシュ・フロー

主に配当金の支払いおよび自己株式取得の実施により支出が増加し、結果2,854百万円の純支出



今後の成長戦略
2023年6月期業績予想



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

コア事業のアセットを活用し、

「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ー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

成長戦略に基づく投資活動を「基盤投資」と「戦略投資」に再定義、今後は戦略投資を加速

重視、継続的に検討

企業価値最大化を念頭に最適な分配を目指す
資本効率を重視し、
KPIも成長に向け更に検討を続ける

株主還元

配当性向40%以上
機動的な自己株取得

14次中計以降～注力

共創による価値増大
M&AおよびAlliance

投資対象ターゲット
Technology/Data holder
Human Resourcesなど

創出される利益

成長投資

注力中→継続

12次中計より実施している
企業価値向上への投資の継続

既存事業のリニューアル実施、
データ活用による新サービスや
ソリューションの構築

基盤投資

国内No.1の堅持
生産性向上
CS向上など

戦略投資

ドメイン拡張
新事業と収益基盤

マーケティング支援（消費財・サービス）

全体基調：国内は既存事業の伸長およびドメインの拡張、2024年以降のCXMプラットフォーム確立に向けた確実な推進、RnIは次世代リサーチの拡販をメインに黒字化へ
海外は安定的な黒字化の体制構築およびオンラインシフトを強化し成長を加速

マーケティング支援（ヘルスケア）

全体基調：2019年の体制変更から続くデジタル投資と選択集中に基づく変革に向けた取組みにより、14次中計以降にポートフォリオの変化とともに、より強固な利益体質へ

ビジネスインテリジェンス

全体基調：コロナ影響は2023年6月期で収束見込み、14次中計においてはDX支援領域を軸とした成長とテクノロジーホルダーなどとの連携も視野に成長局面を実現

グループ全体

取り組み：安定的な財務基盤に基づく資本政策の強化、グループ間連携のビジネス創出、人的資本を始めとした非財務資本の増加のための施策実施、サステナビリティの強化による価値増大

今後の成長に向けた投資を継続しながら**増収増益**を計画。最終利益は初の40億円台への到達を計画。

(百万円)

		22/6期実績	23/6期予想	前年差	対前期比	ポイント	
2Q	売上高	29,131	31,000	+1,868	+6.4%	主な投資 マーケティング支援 (消費財&サービス) CXMプラットフォーム SCIリニューアル：約6.5億 マーケティング支援 (ヘルスケア) 成長投資：約1億 前年差について 当期投資はおおよそ四半期平準予定のため、4Qに偏重した前年との差が発生	
	営業利益	2,634	2,700	+80	+3.1%		
	経常利益	2,716	2,900	+198	+7.3%		
	親会社 株主利益	1,891	2,100	+119	+6.0%		
		22/6期実績	23/6期予想	前年差	対前期比		
通期	売上高	60,233	64,000	+3,767	+6.3%		
	営業利益	4,649	5,200	+550	+11.8%		
	経常利益	4,952	5,600	+647	+13.1%		
	親会社 株主利益	3,418	4,000	+581	+17.0%		

(注) 2022年6月期末において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、前年差、前期比率については、暫定的な会計処理の確定による取得原価の当初配分額の重要な見直し反映された後の金額によっております。

2023年6月期セグメント別の業績予想

インテージにおける投資の一部回収を想定する消費財&サービスセグメントを中心に、**全てのセグメントにおいて増収増益**を見込む

(百万円)

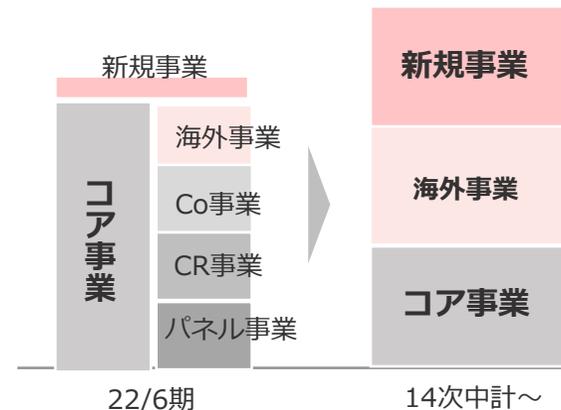
		22/6期実績	23/6期予想	前年差	対前期比
連結	売上高	60,232	64,000	+3,767	+6.3%
	営業利益	4,649	5,200	+550	+11.8%
マーケティング支援 (消費財・サービス)	売上高	38,503	41,300	+2,797	+7.3%
	営業利益	2,300	2,500	+200	+8.7%
マーケティング支援 (ヘルスケア)	売上高	14,552	15,300	+748	+5.1%
	営業利益	2,197	2,400	+203	+9.2%
ビジネス インテリジェンス	売上高	7,177	7,400	+223	+3.1%
	営業利益	151	300	+149	+198.7%

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。

マーケティング支援
(消費財&サービス)

point 既存事業の着実な成長と投資成果の積み上げ

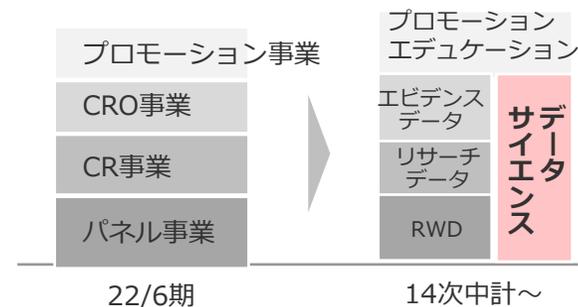
- 投資** 引き続きCXMPF※の開発とSCIの刷新に約6.5億予定
- 利益** 増収に伴う増益を予定
- 海外** dataSpringが海外全体をけん引、各国法人とも連携しオンラインシフトを加速
- RnI** 前期約4.5億の赤字から今期約2.7億赤字と大きく改善



マーケティング支援
(ヘルスケア)

point リサーチ事業は復調見込み、CRO事業および(株)協和企画も底打ちし回復へ

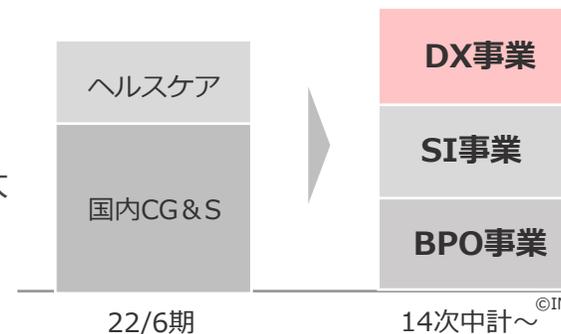
- 戦略** 次期14次中計に向け、リスキリングなどの人材育成を継続し、CROと協和企画はデジタル戦略を更に推進
- 注力** DS (データサイエンス) は今年も伸長を見込み、統合医療データベース“cross fact”はリニューアル効果を狙う
- 投資** 前年に続き成長投資に約1億を予定



ビジネス
インテリジェンス

point DXセンター機能とローコード開発により伸長

- ・動画解析ツール、POSデータハンドリング、統合データ活用を強みにパートナー (Snowflake, Tableau, Mendix) 連携戦略によるDX支援領域の拡大
- ・旅行業界BPOはコロナ影響が継続



※CXMPF (Customer Experience Marketing Plat Form) 当該プラットフォームの詳細はP26、27ご参照



具体的な取り組みについて



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!! デジポード
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

進捗

RnIの売上は計画を大きく上回る
インテージ顧客資産への展開も寄与

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
新SCI 2万ss スタート（実験中）

進捗

24年第一弾リリースに向けて開発中
各業界の顧客基盤とつなげることで
CODEの会員拡充を図る

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

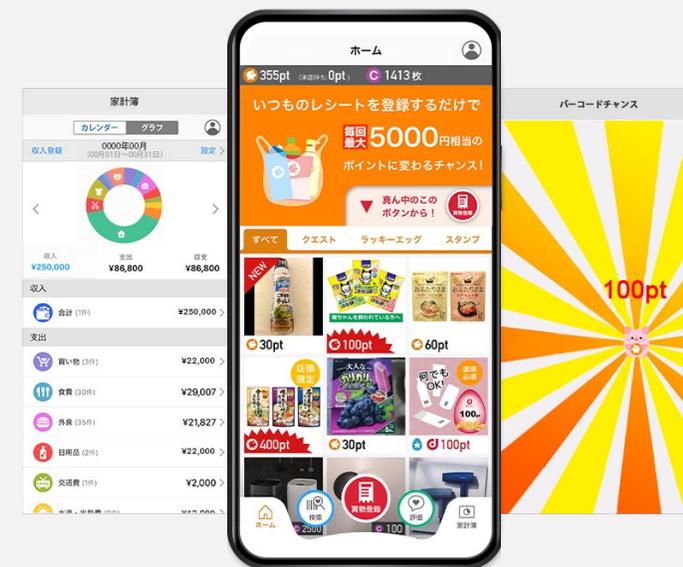
- 営業連携強化によりインテージ顧客資産への展開が順調
 - CODEによるリサーチを中心に拡販し、年間43社に利用実績
- 「秒速リサーチ」や購買データ閲覧「DataView」に、インテージ資産を組み込み価値向上するとともに効率化
 - 標準分類にとどまらず、インテージのサービスでは利用可能であった「メーカー・小売様が個別に考える市場・ブランド定義や顧客セグメント・ターゲティング」が利用可能に
 - インテージのリサーチ・分析ノウハウの組み込み



CODEとは



- ✓ レシートとバーコードで、買い物登録して遊べるスマートフォンアプリ（特許取得済）
- ✓ 購買データと引き換えにポイントやコインを貯められる仕組み
- ✓ 生活者の買い物を楽しくする機能が満載（購入者の口コミ4,500万件など）



● 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。



CXマーケティングプラットフォーム (仮称)

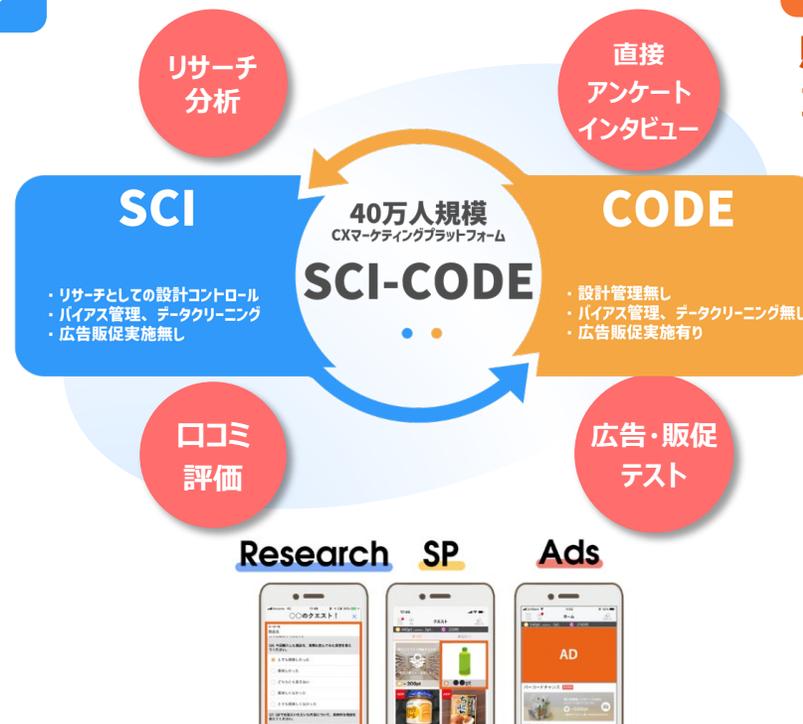
(新SCI-CODE連携)

リサーチ、テストマーケティング、販促・広告が一气通貫で実行できる
 個客を広く深く理解し、関係性をとらえ、ファンを育成する場を作る

生活者プロファイリングサービス

多面的で詳細な生活者の理解と、
 広い視野での成長機会の探索ができる

結果指標だけでなく、口コミ評価データによる
 要因探索ができる

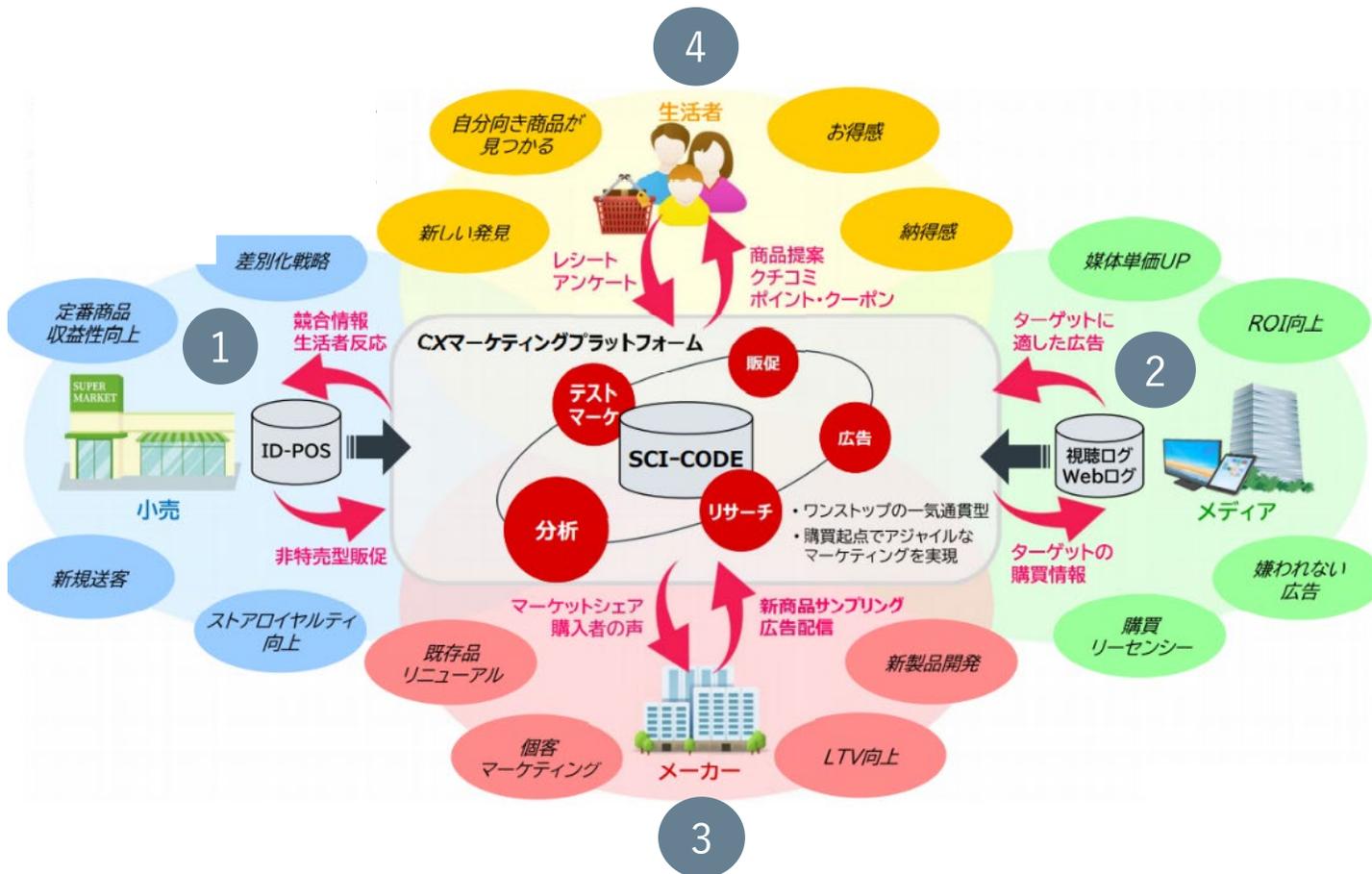


ファン育成支援サービス

購買ログや評価を確認しながら、生活者と直接
 コミュニケーションが可能に

広告・販促・テストマーケティングを実施して
 施策の実行、効果測定が可能に

デジタル化した現代マーケティングの本質を見失うことなく 生活者・顧客にとって価値ある体験の創造とファンづくりを目指す



1 各小売とデータ連携し 連動施策を実現

小売IDPOS連携を進め、メーカーと小売での価値創造的な店頭施策に貢献

2 各種メディアとID連携 連動施策を実現

メディアを通じたファン獲得・育成の施策開発・効果向上に貢献

3 メーカー会員基盤と連携 顧客理解を支援

購買履歴や顧客特性を連携し、メーカー会員基盤のユーザー理解を高めファン化施策を高度化

4 CODEアプリに投資 メディアカを強化

会員数の拡張で大規模化、生活者理解の解像度向上、アプリを通じた販促広告の影響向上

メディアプランニング
支援の実現

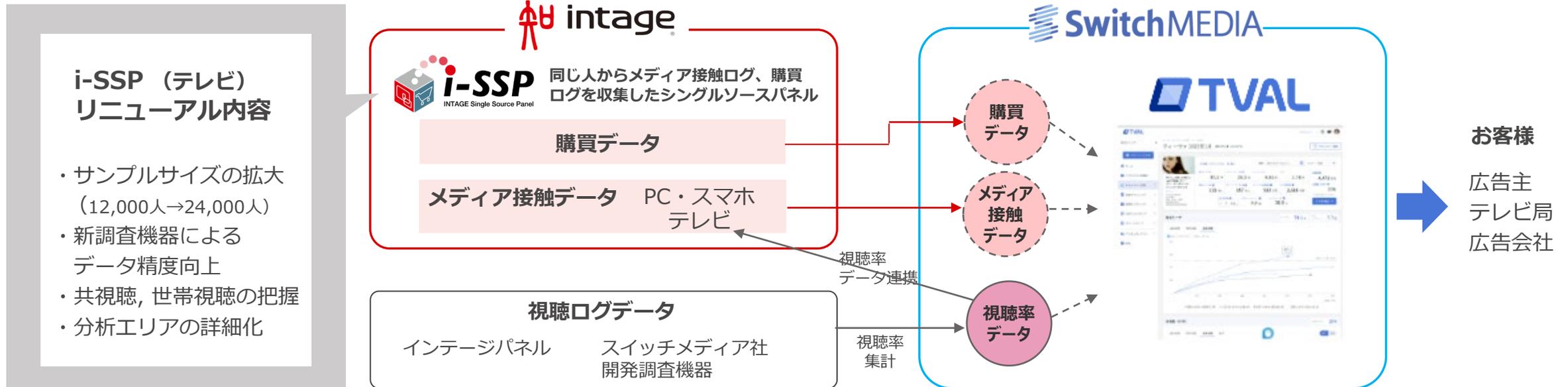
テレビCM出稿の最適化を目的とする ソリューションの開発

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

6/30にi-SSPリニューアルおよびメディアプランニング支援・効果測定SaaS
「TVAL (ティーバル)」をリリース

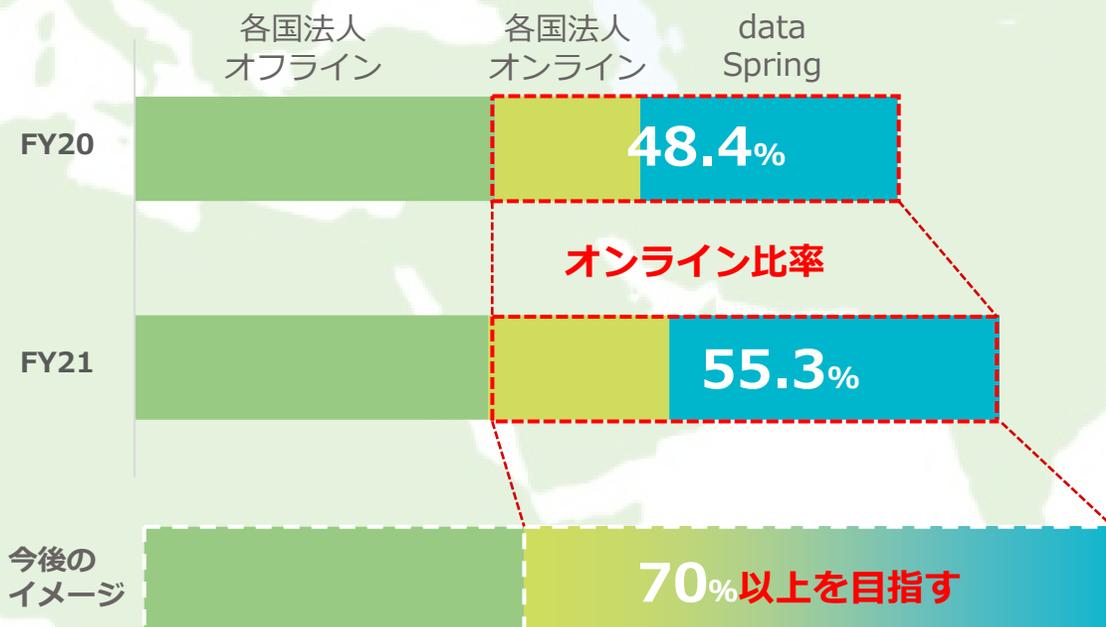


i-SSP活用による各種分析がSaaS「TVAL」によりブラウザ上のツールで閲覧可能に



海外各国法人とdataSpring社の連携により、オンラインシフトを更に加速

海外CR（カスタムリサーチ）の オンライン・オフライン比率※



※各国法人からはインドが含まれず、図中はCRのみでパネルその他は含まれず

dSの状況



- ・アジア各国でモニター数が順調に拡大
- ・日本、US、EU、中国、韓国のアウトバウンド調査が継続して伸長
- ・インテージグループ内でのオンライン調査活用の更なる促進
- ・モニター理解及び品質向上の為に海外フィールドリサーチサイエンス機能の充実を図り、更に品質の高いサービス提供を目指す

※インテージのフィールドサイエンスについて
<https://www.intage.co.jp/service/platform/monitor/verification/>

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



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7月現在25社に26億を出資

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

プラットフォーム

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

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

AI

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

画像・映像技術

MasterVisions(株)
 (株)ウェブレッジ

生活

(株)エプリー
 meuron(株)

株式会社EmbodyMe

※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し、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、情報の収集チャンネルとして効果を発揮することで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・イノベーションにCVCより出資、2021年5月にグループ入り。その他、国内外で多数のアライアンス実績あり

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



QD LASER

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



株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（2022年3月東証マザーズ上場）
 事業内容：メンタルヘルスソリューション事業、メディカルキャリア支援事業、デジタルマーケティング事業を運営

マーケティング支援（消費財&サービス）

国内：CXMPFの完成と確立

海外：オンライン強化とセグメント化
に向けた事業基盤確立

マーケティング支援（ヘルスケア）

HCデータの拡大と
DSによるデータの高付加価値化
+
意思決定フェーズも支援する
ビジネス領域の拡大

ビジネスインテリジェンス

DXを軸とした成長

+

他社連携も視野に成長局面を実現

グループ全体

成長機会を捉える適切な資本配分

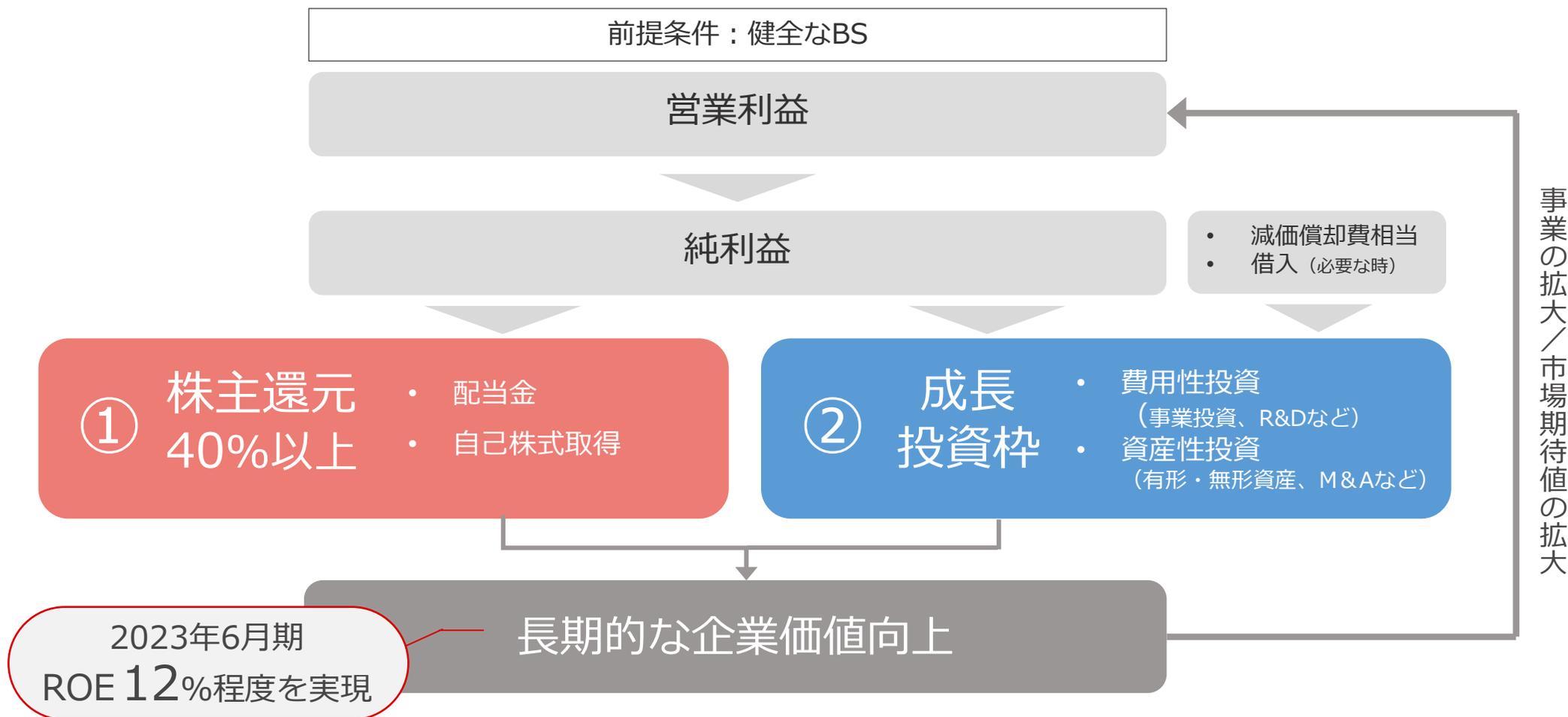
+

非財務情報の把握と開示



資本政策
コーポレートガバナンス

資本効率を重視し、最終利益を全額「株主還元」と「成長投資」に振り向ける



利益配分に関する基本方針をもとに、2022年6月期の最終利益を踏まえ3円の増配を決定
2023年6月期も42円として増配を継続

	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	86.31	35.00 ▶ 38.00	44.0	5.0
2023年6月期 （予定）	101.93	42.00	41.2	—

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。

資本効率の向上および株主への利益還元を目的として、昨年引き続き自己株式の取得を決定

自己株式取得の概要

（1）取得する株式の種類	当社普通株式
（2）取得する株式の総数	1,600,000 株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 4.0%）
（3）株式の取得価額の総額	2,000 百万円（上限）
（4）取得期間	2022年8月8日～2023年2月28日
（5）取得方法	株式会社東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付

（ご参考）2022年6月30日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数（自己株式を含む） 40,426,000株

発行済株式総数（自己株式を除く） 39,692,429株

自己株式数 733,571株

（注）上記保有自己株式数には、役員向け株式給付信託として保有する当社株式448,214株を含めておりません。

役員報酬制度を一部見直し、取締役を対象とした譲渡制限付株式報酬制度を導入※

制度導入の目的等

当社の取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く）を対象に、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、譲渡制限付株式報酬制度を導入いたします。本制度については、既に導入済みの信託型業績連動型株式報酬制度に加えて導入する形となります。

本制度の概要等

対象者に支給する金銭債権の総額	年額90百万円以内（使用人兼務取締役の使用人支給分給与を含まず）
新たに発行する普通株式の総数	年50,000株以内
対象取締役	インテージホールディングスの取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く）
発行手続き	対象取締役は、本制度に基づき当社から支給された金銭債権の全部を現物出資財産として払込み、当社の普通株式について発行又は処分を受ける。1株当たりの払込金額は、各取締役会決議の日の前営業日における東京証券取引所における当社の普通株式の終値を基礎として当該普通株式を引き受ける対象取締役に特に有利な金額とならない範囲において、取締役会において決定
譲渡制限の条件	①一定期間（譲渡制限期間）、本株式に係る第三者への譲渡、担保権の設定その他の処分を禁止すること ②一定の事由が生じた場合には当社が本株式を無償取得することなどをその内容に含む譲渡制限付株式割当契約が締結されること

* 本制度の詳細については、2022年8月5日に別途公表しております『譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ』をご覧ください。

※本件は、株主総会において議案として上程予定であるため、株主の皆様のご承認を得られることを条件といたします。

新任の取締役候補者が4名、取締役の体制は社外取締役を1名追加し8名体制に※

取締役（監査等委員であるものを除く）

代表取締役社長		石塚 純晃
取締役		仁司 与志矢
取締役		宮内 清美
取締役		檜垣 歩
取締役		大竹口 勝
取締役	新任	竹内 透
社外取締役*1,2	新任	今井 厚弘
社外取締役*1,2	新任	渡邊 温子

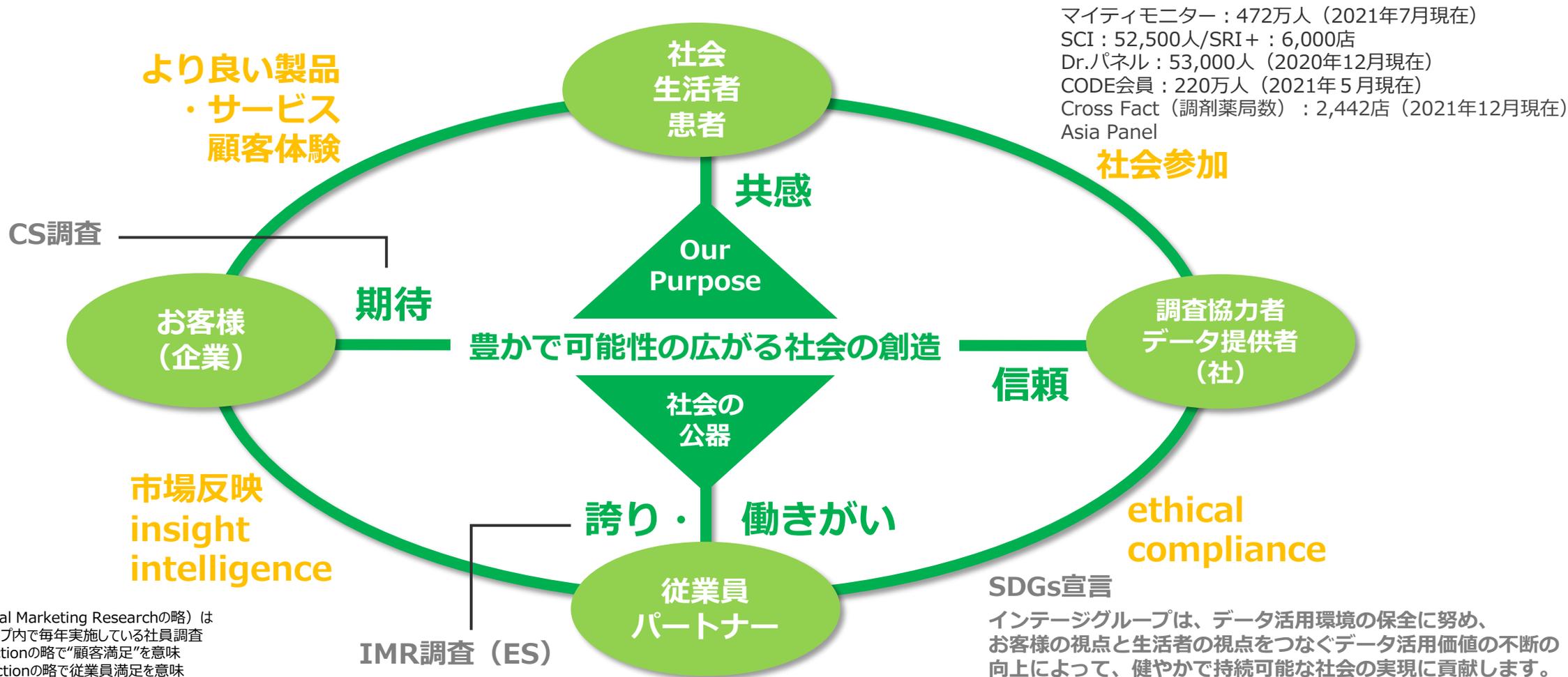
監査等委員である取締役

監査等委員である取締役	新任	小田切 俊夫
監査等委員である取締役（社外取締役）		中島 肇
監査等委員である取締役（社外取締役）		三山 裕三
監査等委員である取締役（社外取締役）		鹿島 静夫

- *1 今井氏および渡邊氏は社外取締役候補者であり、当社株主総会にて原案どおり選任された場合、株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員として届け出る予定です。
- *2 2022年8月現在、新任役員として選出予定の今井氏は株式会社フージャースホールディングス取締役常勤監査等委員を、渡邊氏は株式会社HanaVax社外監査役をそれぞれ兼任しております。

非財務価値の具体的内容開示に向けたプロジェクト発足

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

