

2024年6月期 第1四半期決算の補足資料

株式会社インテージホールディングス

証券コード：4326

2023年11月8日

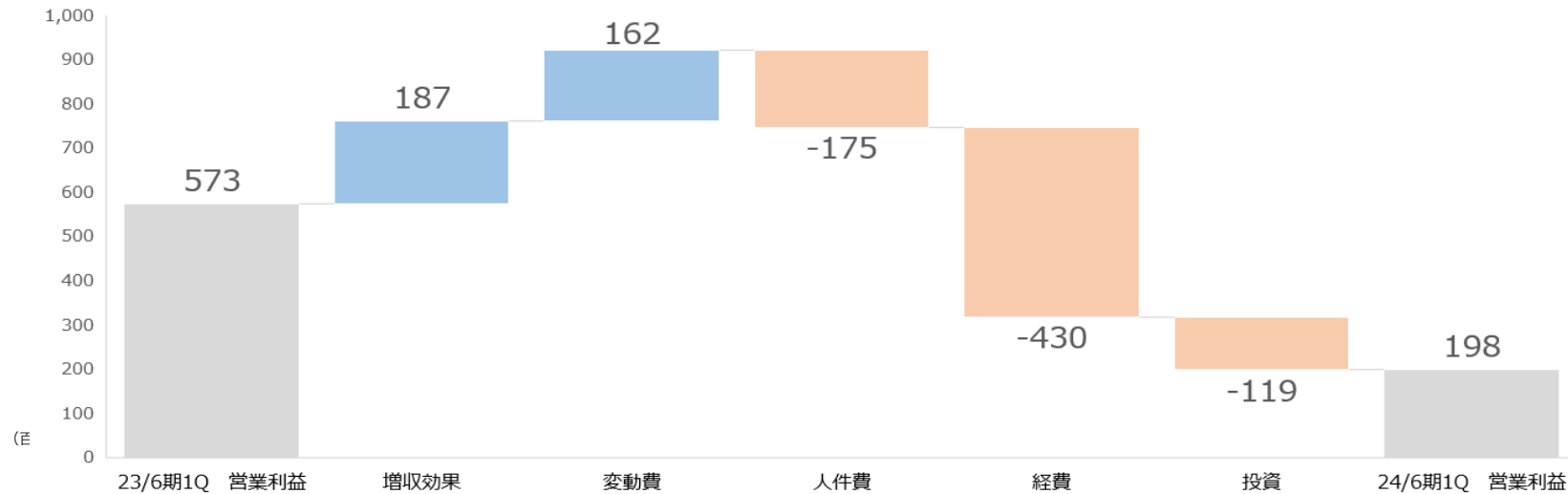
1Q売上高は対前年比+1.3%と僅かに上回るも、営業利益は△65.4%と大きく下回り着地。引き続き一部顧客予算縮小等により案件の戻りが遅れており増収幅は微増、経費および人件費等の増加をカバーできず減益幅が拡大。

連結損益計算書

(百万円)

	22/6期 7~9月	23/6期 7~9月	24/6期 7~9月	前年比 (%)	通期計画 進捗率 (%)	通期計画	2Q計画
売上高	13,804	14,119	14,306	+1.3	22.2	64,500	31,000
営業費用	12,929	13,545	14,108	+4.2	—	—	—
営業利益	874	573	198	△65.4	5.0	4,000	2,000
経常利益	950	907	314	△65.3	7.3	4,300	2,250
親会社 株主利益	783	691	150	△78.3	5.0	3,000	1,500
EPS (円)	19.62	17.66	3.95	△77.63	—	78.80	39.40

- ・消費財メーカーにおける原材料の高騰・戦略的値上げの難しさによる収益圧迫や新商品数の減少等、顧客ビジネスにおいて厳しい状況が継続しており、売上は計画に対し大きく未達
- ・売上の伸長計画に伴う経費・人件費・投資の増加分をカバーしきれず営業利益が大きく減少



ビジネス環境および主な減益要因 (計画外含む)

売上高

- ・主に消費財メーカーの一部顧客の予算引き締めにより売上が計画を下回って推移
- ・ヘルスケアのカスタムリサーチについて、定性調査は好調だがWeb調査の案件が低調で売上が計画に大きく届かず

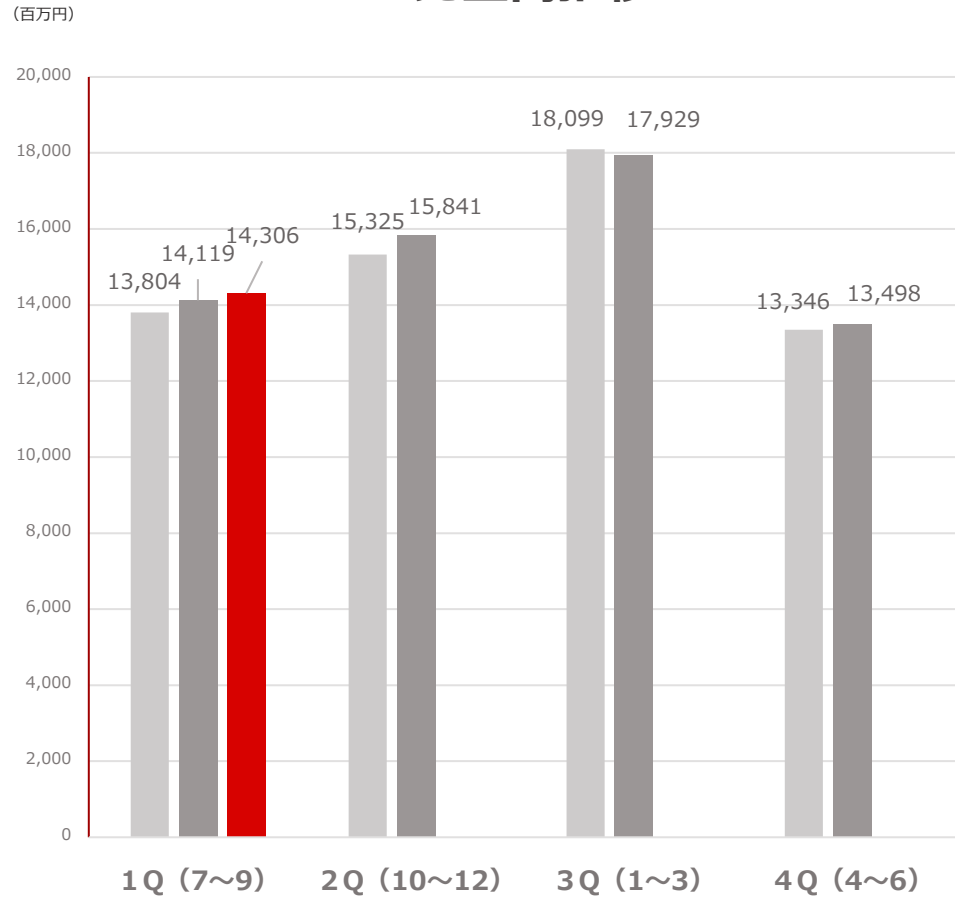
経費・人件費

- ・売上拡大を見込んだ体制強化に伴う人件費は計画通り増加
- ・株式公開買付け (TOB) 関連費用の増加
- ・(株)協和企画の大型案件獲得に伴う商品仕入れ・データ購入費用の増加 (経費)

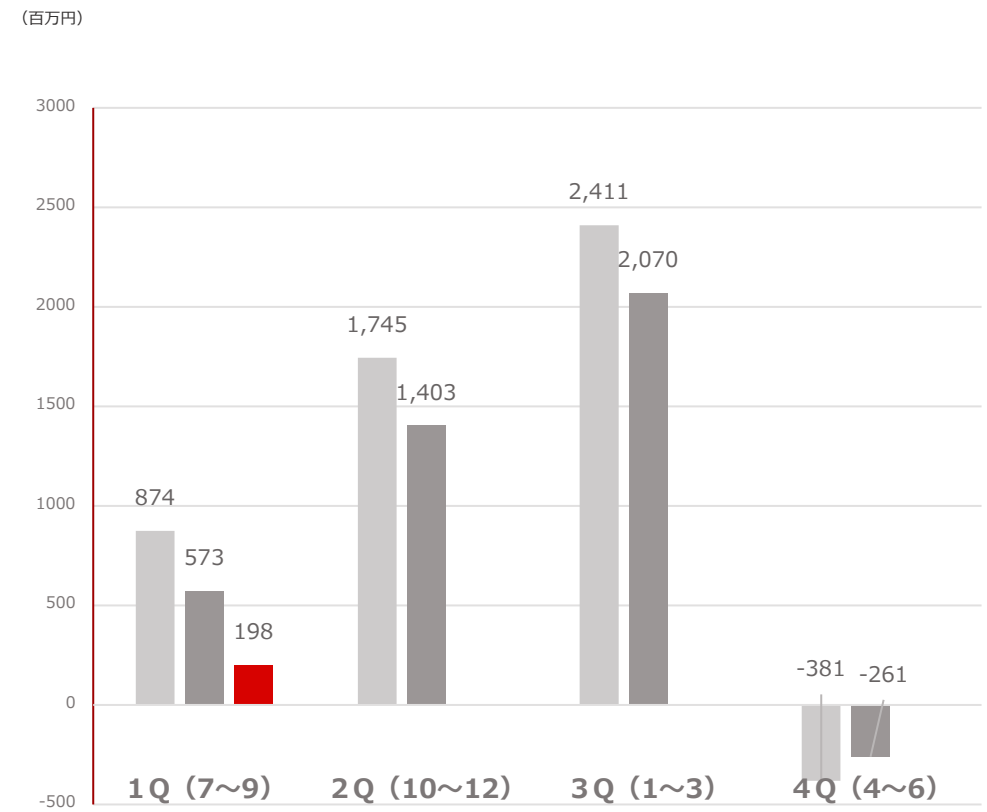
投資

- ・CXマーケティングプラットフォームおよびSCI刷新に係る投資費用は計画通り進捗し費用も増加

売上高推移

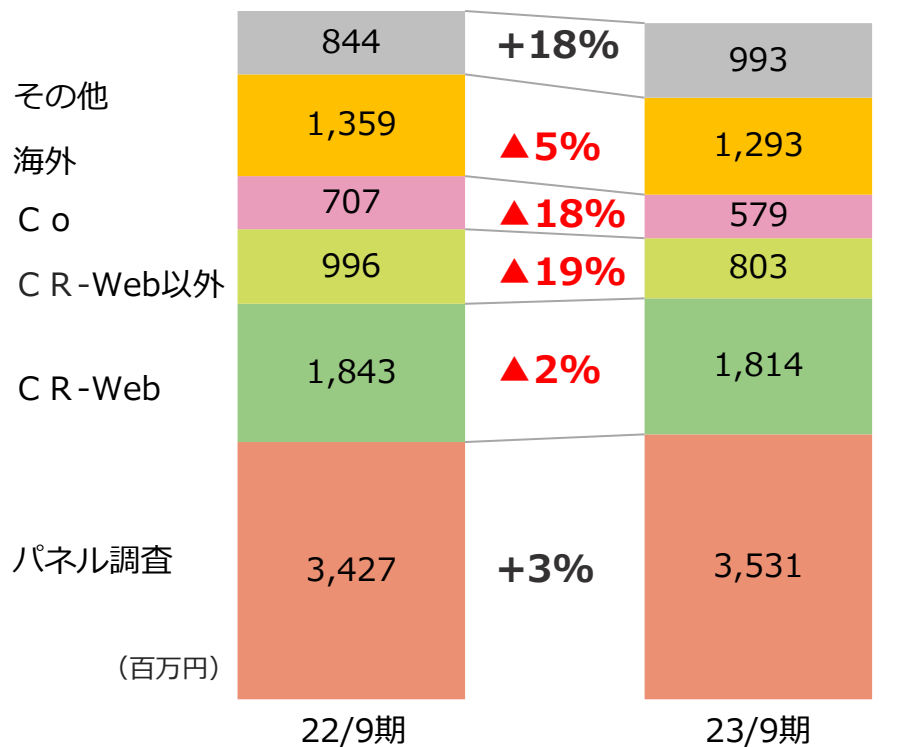


営業利益推移



■ 22/6期 ■ 23/6期 ■ 24/6期

商品別売上



- その他：官公庁案件、リサーチ・アンド・イノベーションの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

減収減益

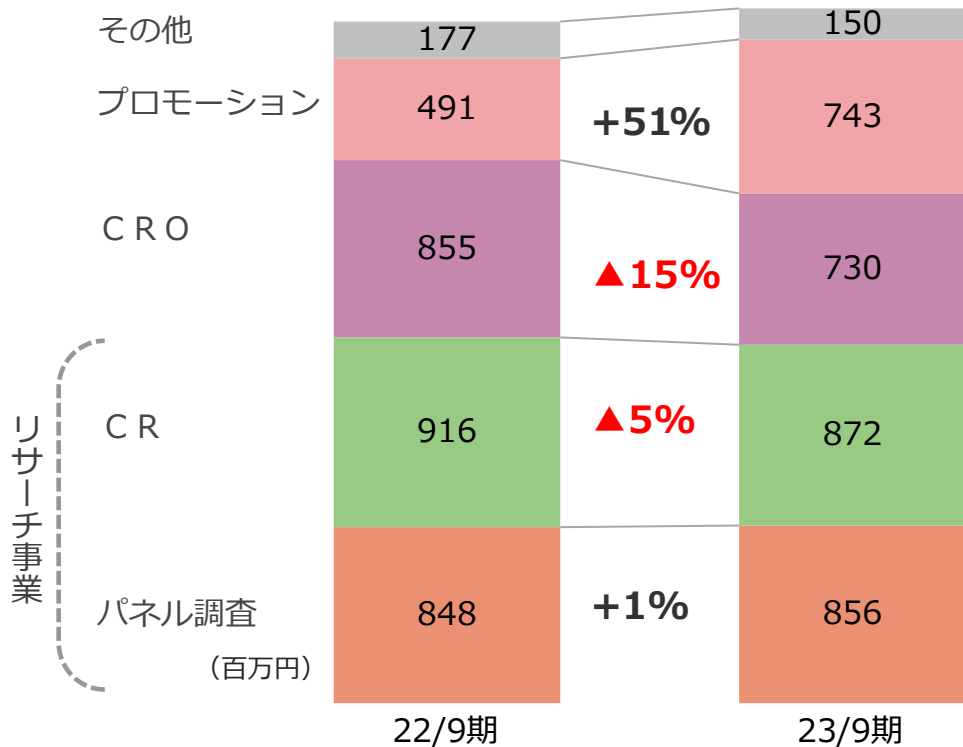
(百万円)

	22/9	23/9	前年同期比	営業利益率
売上高	9,179	9,015	△1.8%	
営業利益	112	△295	-	-

<決算のポイント>

- 主力のパネル調査は堅調に推移
- 原材料の高騰等による顧客のマーケティング予算引き締めの影響で、カスタムリサーチは前年に及ばず
- CODEを用いたリサーチを提供する(株)リサーチ・アンド・イノベーションは好調に推移
- 海外事業は、ベトナムおよびタイが好調な反面、(株)データスプリングおよびシンガポールが低調に推移
- 投資活動は、CXマーケティングプラットフォームの確立およびSCIの刷新に向けて計画通り進捗
- 利益面は、売上が計画を下回ったこと及び投資費用の増加などにより減益

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関連事業
- CRO(医薬品開発業務受託機関)：製造販売後調査など
- CR：カスタムリサーチ
- パネル調査：SRI +、Impact Track、処方箋DBなど

増収減益

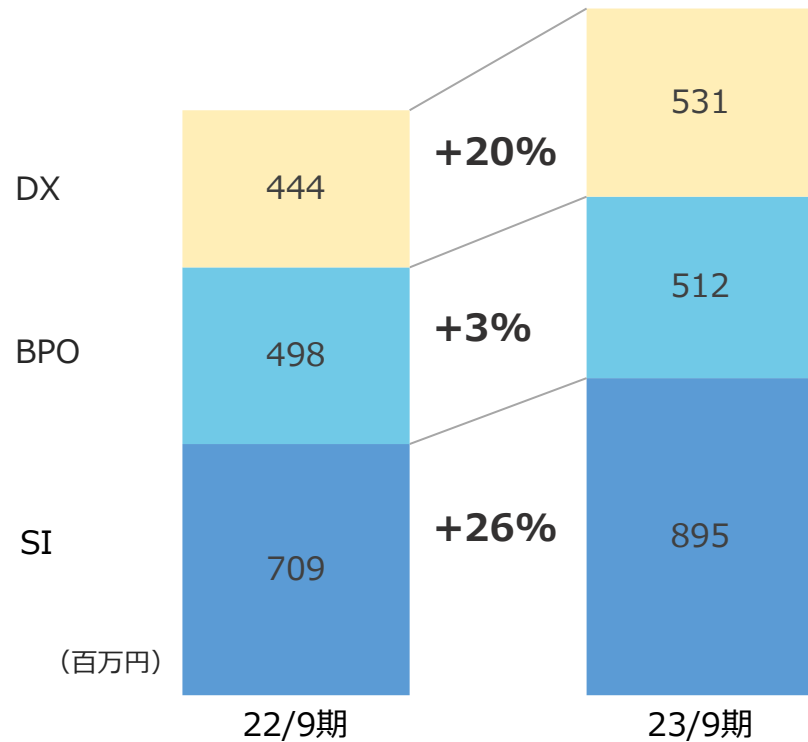
(百万円)

	22/9	23/9	前年同期比	営業利益率
売上高	3,289	3,353	+2.0%	
営業利益	374	255	△31.9%	7.6%

<決算のポイント>

- (株)インテージヘルスケアにおいて、主力のリサーチ事業が前年を下回る水準で推移
- リサーチ事業の足元は回復軌道に乗りつつある
- CRO（医薬品開発業務受託機関）は、前年度の大型案件の反動で前年を下回る
- (株)協和企画において、新薬上市案件と大型案件の獲得で売上が伸長。粗利率の改善に取り組んでいる
- 利益面は、リサーチ事業の収益性の高い分野での売上減少により減益

分野別売上



- DX : 企業のDX関連領域の推進支援
- BPO・保守運用 : 業務効率化等のBPOサービスやシステム維持管理など
- SI : システム開発など

増収増益

(百万円)

	22/9	23/9	前年同期比	営業利益率
売上高	1,650	1,938	+17.4%	
営業利益	86	239	+176.1%	12.3%

<決算のポイント>

- (株)インテージテクノスフィアにおいて、新型コロナウイルス感染症の収束に伴い、旅行業界向けを中心としたSI案件の受注残が順調に積み上がり前年を上回る水準で推移
- DX支援領域や健康情報領域も堅調に推移
- (株)ビルドシステムとエヌ・エス・ケイ(株)は前年を上回る水準を維持
- 利益面は、売上の増加により増益

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

2023年9月6日に NTT ドコモによる当社への公開買付け及び資本業務提携契約を発表、10月23日に公開買付けが成立、51%株式取得に伴い連結子会社化、東証プライム市場上場は継続



×



NTTドコモが有する 9,700 万人※の顧客基盤と豊富な行動データを、当社グループが持つデータ収集から集計・分析・可視化等のデータハンドリング力を通じて、データの価値を最大化

5つのシナジーの実現を目指す

※2023年9月時点

① 日用消費財メーカーに向けたID ベースかつ一気通貫型の生活者中心マーケティング支援

② 流通小売におけるバリューチェーントータル支援

③ 顧客満足度 (CS)、従業員満足度 (ES) 領域における新規事業領域への進出

④ 耐久消費財メーカー・サービス企業に向けた生活者中心のフルファネルマーケティング支援

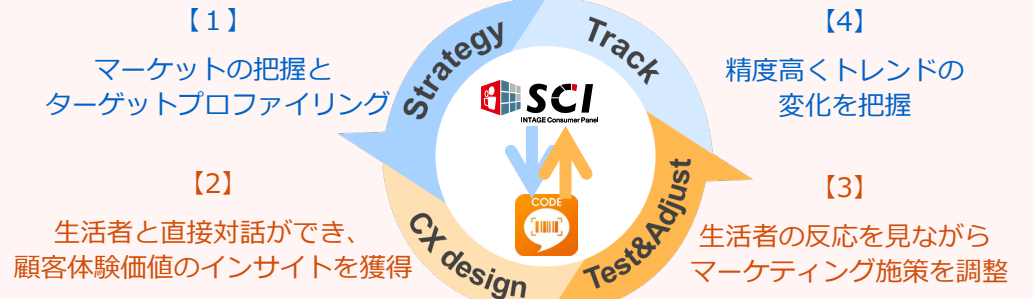
⑤ ヘルスケア関連産業における社会課題解決力の強化

CXマーケティングプラットフォームの提供ツールを開発中

NTTドコモとの提携により価値発揮の機会拡大へ

シナジー①の具現化：両社の経営資源を統合活用し、自社において会員基盤を持たない企業でも個客とコミュニケーションができる仮想CRM基盤を構築、リサーチからコミュニケーション、販促、顧客育成までのID ベースかつ一気通貫型の個客マーケティングを実現

新SCIとCODEを一体活用し、リサーチと広告・販促の一気通貫サービスを提供





四半期ごとの商品別売上高

単位：百万円		1Q			2Q（累計）			2Q（単体）		
		22年6月期	23年6月期	24年6月期	22年6月期	23年6月期	24年6月期	22年6月期	23年6月期	24年6月期
C G & S	パネル	3,355	3,427	3,531	7,007	7,139		3,652	3,712	
	CR-WEB	1,788	1,860	1,814	4,091	4,290		2,303	2,430	
	CR-WEB以外	951	977	803	2,050	2,047		1,099	1,070	
	Co	631	713	579	1,330	1,377		699	664	
	海外	1,043	1,359	1,293	2,128	2,796		1,085	1,437	
	その他	845	839	993	1,558	1,589		713	750	
H C	パネル	859	848	856	1,821	1,824		962	976	
	CR	1,030	914	872	2,435	2,247		1,405	1,333	
	CRO	794	855	730	1,662	1,749		868	894	
	プロモーション	608	491	743	1,251	1,125		643	634	
	その他	171	177	150	336	352		165	175	
B I	SI	814	709	895	1,606	1,471		792	762	
	BPO・保守運用	549	498	512	1,054	1,032		505	534	
	DX	361	444	531	798	917		437	473	

※ 同一セグメント内での商品区分の変更により、前年度までに開示した商品別の売上と一部異なる場合があります。（本資料5～7項の商品別および分野別売上と、本項の数値は一致しています）

※ BIセグメントの区分けは23年6月期から採用した分野別売上によっており、22年6月期は新しい区分けに従って遡及修正した数値を記載しております。

四半期ごとの商品別売上高

単位：百万円		3Q (累計)			3Q (単体)			4Q (累計)			4Q (単体)		
		22年6月期	23年6月期	24年6月期	22年6月期	23年6月期	24年6月期	22年6月期	23年6月期	24年6月期	22年6月期	23年6月期	24年6月期
C G & S	パネル	10,653	10,830		3,646	3,691		14,269	14,561		3,616	3,731	
	CR-WEB	6,600	6,683		2,509	2,393		8,148	8,321		1,548	1,638	
	CR-WEB以外	3,402	3,471		1,352	1,424		4,103	4,358		701	887	
	Co	2,104	2,040		774	663		2,794	2,713		690	673	
	海外	3,566	4,385		1,438	1,589		4,574	5,355		1,008	970	
	その他	3,934	4,000		2,376	2,411		4,611	4,842		677	842	
H C	パネル	2,712	2,732		891	908		3,578	3,620		866	888	
	CR	3,663	3,422		1,228	1,175		4,507	4,422		844	1,000	
	CRO	2,603	2,572		941	823		3,438	3,180		835	608	
	プロモーション	1,924	1,721		673	596		2,438	2,276		514	555	
	その他	470	506		134	154		589	654		119	148	
B I	SI	2,486	2,415		880	943		3,235	3,054		749	639	
	BPO・保守運用	1,627	1,668		573	635		2,221	2,148		594	480	
	DX	1,271	1,438		473	521		1,721	1,879		451	441	

※ 同一セグメント内での商品区分の変更により、前年度までに開示した商品別の売上と一部異なる場合があります。（本資料5～7項の商品別および分野別売上と、本項の数値は一致しています）

※ BIセグメントの区分けは23年6月期から採用した分野別売上によっており、22年6月期は新しい区分けに従って遡及修正した数値を記載しております。