

# 2023年6月期 第3四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5月9日

第3四半期連結会計期間は、海外事業の売上増加に伴う利益貢献の一方で、主力事業の売上拡大を見込んだ体制強化に伴う人件費・経費増と領域拡大を目指した投資の増加によって減益。年間業績予想は据え置き。

## 累計期間（9か月）の数値

(百万円)

|             | 22/3実績 | 23/3実績 | 前年差    | 前年比    | 年間予想<br>(2月7日修正) |
|-------------|--------|--------|--------|--------|------------------|
| 売上高         | 47,020 | 47,889 | +868   | +1.8%  | 63,300           |
| 営業利益        | 5,030  | 4,046  | △984   | △19.6% | 4,650            |
| 経常利益        | 5,250  | 4,225  | △1,024 | △19.5% | 5,000            |
| 親会社<br>株主利益 | 3,842  | 3,767  | △74    | △1.9%  | 4,000            |
| EPS (円)     | 96.75  | 97.71  | +0.96  | —      | 105.06           |
| ROE (%)     | 12.6   | 12.3   | △0.3   | —      | —                |

## 会計期間（3か月）の数値

(百万円)

|  | 22/1~3<br>(3か月) | 23/1~3<br>(3か月) | 前年差  |
|--|-----------------|-----------------|------|
|  | 17,889          | 17,929          | +39  |
|  | 2,411           | 2,070           | △341 |

※22/6月期は期末に企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、22/3実績値については当該見直しが反映された後の金額によっております。

## ✓ 繁忙期において、3月決算の一部大型顧客の予算引き締めによる年度末需要が減退

消費財メーカーの景況感は全体としてはまだら模様だが、3月決算の一部の日用雑貨・飲料メーカーおよび業績が厳しい企業における予算引き締めが例年にない厳しさ

## ✓ 海外および生活者変化を捉えるリサーチニーズは引き続き堅調

海外事業（dataSpring社および香港を除くアジア各国、USA）は伸長が続く。リサーチ案件は消費財メーカーにおける値上げテーマなどは引き合いが続く（例：値上げ策定に向けた価格分析の継続、再値上げ判断のための前回値上げの影響分析、グローバル進出に向けた生活者理解、商品の成功確率を高めるための施策や消費者調査）

## ✓ 営業費用の増加

“売上原価”ならびに“販売費及び一般管理費”の合計である営業費用は前年比+18.5億となっている。増加理由は、旺盛なカスタムリサーチ案件への対応体制強化に向けた先行的人員増強（p4の“人材戦略について”ご参照）が主要因であり、その他の理由として、好調な海外事業に係る外注委託費の増加、アジアの一部国における臨時雇用者などに係る人件費の増加、退職給付費用の増加などが挙げられる。

## ✓ 投資回収局面に入った案件が事業環境悪化等により売上計画アンダー

昨年投資を実行した新規事業領域（テレビCM広告最適化および小売・メーカーの販促支援）で売上が計画アンダーで推移する一方、経費が先行。経費削減の手は打ちながら営業強化は継続。なお、スイッチメディア社との協業で進めているテレビCM広告最適化支援については、SaaS『TVALL』開発の一部遅れと、テレビ広告の出稿抑制に伴い今期の当社における計数にも影響

## 市況は2023年に復調見通し、パネルの契約更改の堅調さに加えCR関連システムの強化、2025年にはSCIリニューアルによるコストイノベーションによる計数貢献にも期待

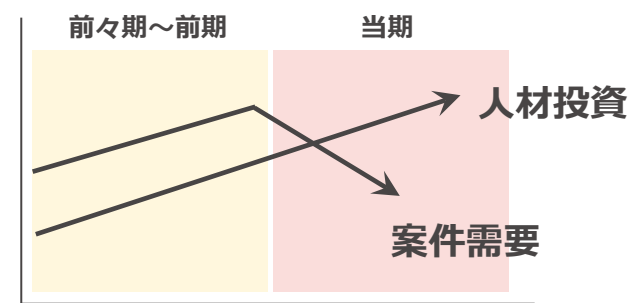
|  |   |                       |
|--|---|-----------------------|
| <p><b>一部の消費財メーカーの市況と当社に与える影響の見通し</b></p> | <p>原材料価格の高騰などの影響により業績の厳しいメーカー各社での予算引き締めの影響大。<br/>当社への影響は、2023年中に回復基調に向かうと見ているが、各メーカーの値上げが一段落するタイミングはポイントの一つと考えている</p> | <p>23/7 24/7 25/7</p> |
| <p><b>パネル調査の契約更改</b></p>                 | <p>主力商品であるパネル調査は契約の年度更改が堅調に進んでおり、来期に向け好材料となっている</p>   |                       |
| <p><b>CR-Webの取組み</b></p>                 | <p>旺盛なCR需要に対応するための手立てとして、人的対応体制の強化およびリサーチテクノロジー活用による自動化、効率化に向けた先行投資を実施</p>  |                       |
| <p><b>SCIリニューアルに向けて</b></p>              | <p>SCIリニューアルは順調に進捗中。2023年7月からスタートする第14次中期経営計画の最終年度はコストイノベーションの実現を予定</p>   |                       |

### 人材戦略について

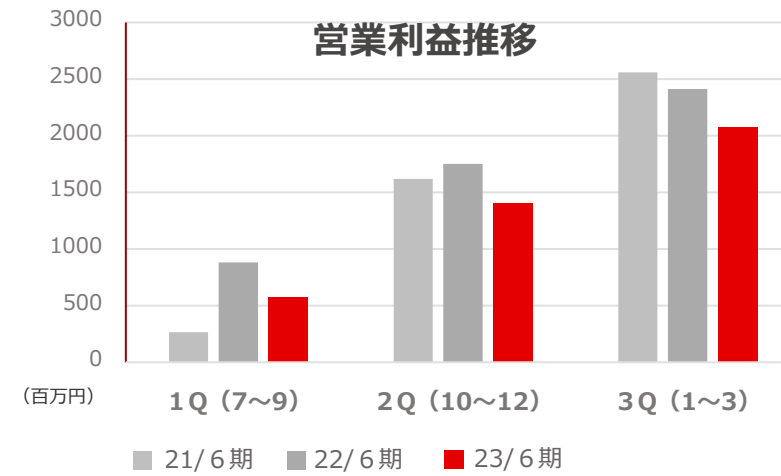
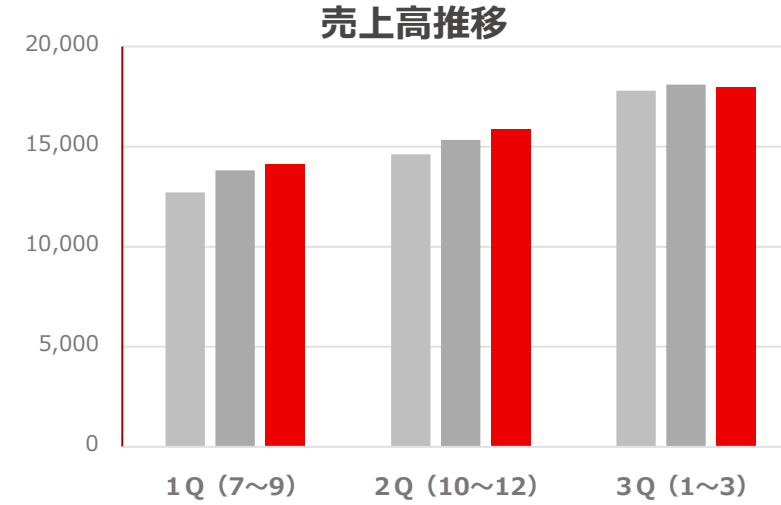
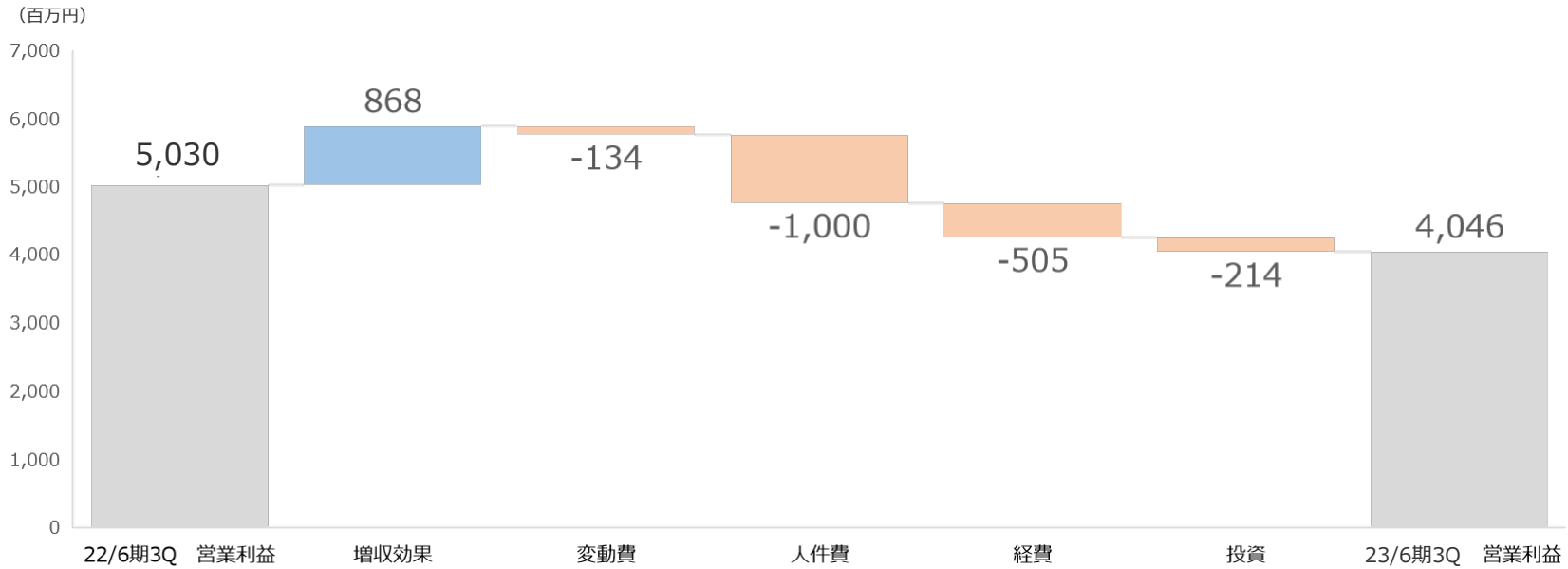
旺盛なリサーチニーズに応えるためおよび新規領域を担う人材の採用強化を図るものの、2年前からリサーチャー等の中途採用市場における払底により良質な人材獲得が難航

- ・ 新卒採用枠拡大・育成強化に方針転換し、先行投資として人材確保育成を実施
- ・ 当期はCRの予想以上の顧客環境悪化により需要が停滞し、人件費が上回る結果に

イメージ図



売上の伸長によって経費・人件費・投資の増加分をカバーする計画であったが、消費財メーカー等の需要減により売上が計画に未達。利益に大きく影響した。海外事業は売上増加に伴い利益貢献。



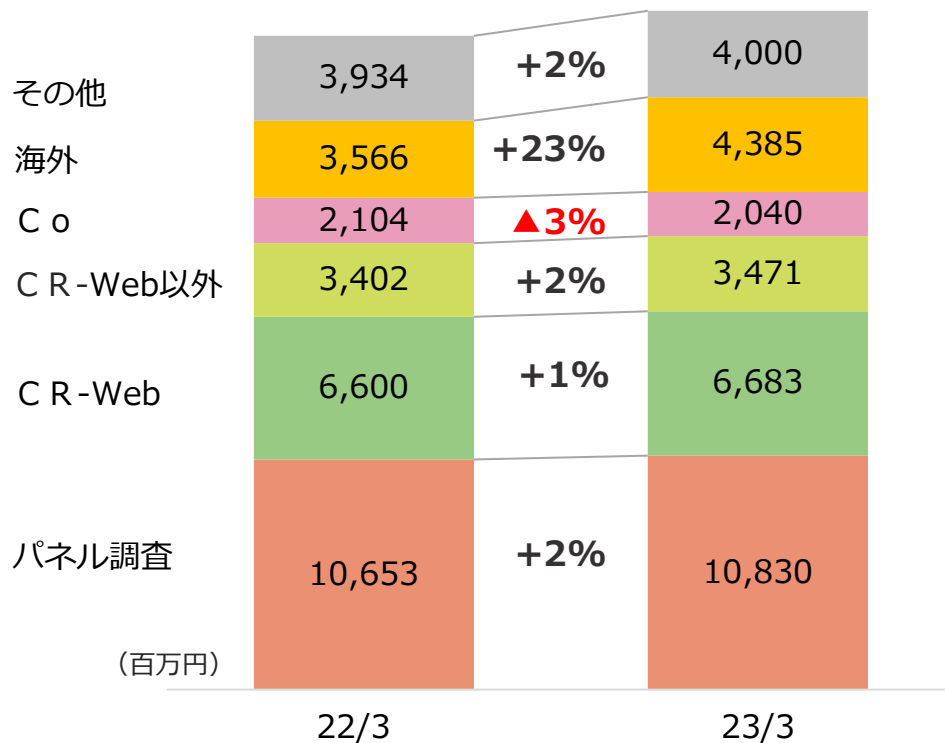
#### 主な減益要因 (計画外含む)

- ・一部顧客の予算引き締めにより売上が計画を下回る
- ・売上拡大を見込んだ前倒しの体制強化 (人件費)
- ・新規事業領域で先行した経費の増加 (人件費・経費)
- ・CRシステム増強など基盤投資の増加 (経費)
- ・海外モニター獲得、API接続に関する経費増 (経費)

#### 投資進捗

- ・CXMPFおよびSCIリニューアル (年間約6.5億予定)  
3Q実績：約4.7億 おおむね進捗通り費消
- ・サービス開発やシステム導入等 (年間約1億予定)  
3Q実績：約0.3億 事業状況を勘案し計画下振れ

## 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

## 増収減益

(百万円)

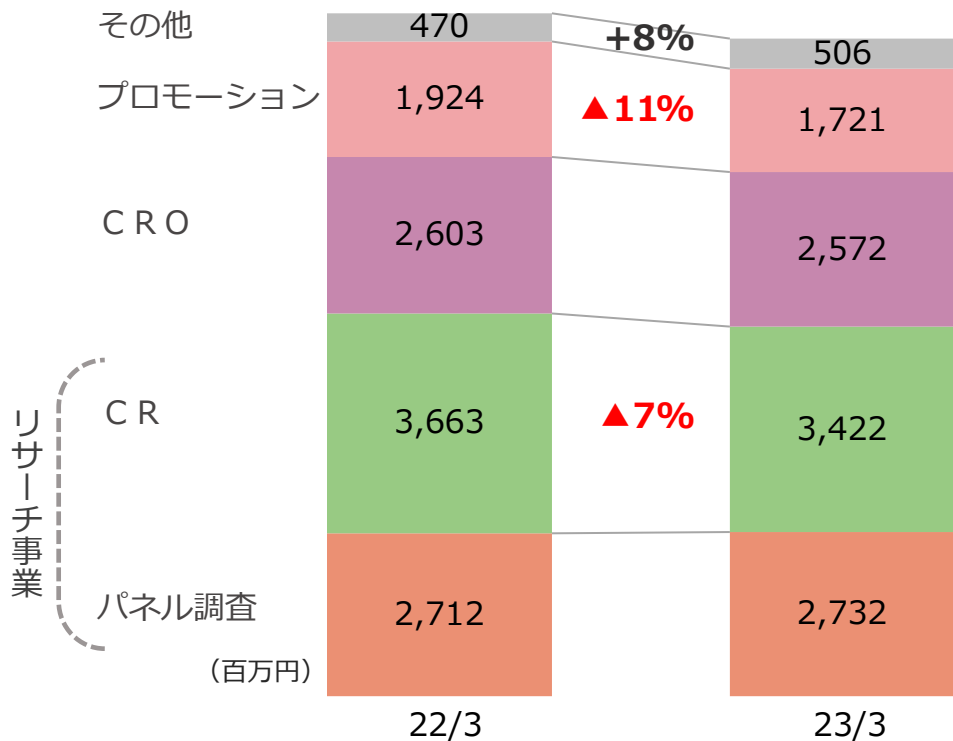
|      | 22/3期  | 23/3期  | 前年同期比  | 営業利益率 |
|------|--------|--------|--------|-------|
| 売上高  | 30,262 | 31,413 | +3.8%  |       |
| 営業利益 | 2,702  | 1,886  | △30.2% | 6.0%  |

### <決算のポイント>

- パネル調査、カスタムリサーチ事業が伸長するも、消費財メーカーを中心とした予算圧縮の影響を受け計画を下回る
- CODE※を提供する(株)リサーチ・アンド・イノベーションが伸長
- 海外事業は、子会社の(株)データスプリングをはじめ、香港を除くアジア各国の売上が計画・前年を上回り推移
- 投資活動は、CXマーケティングプラットフォームの確立、新SCIのリリースに向けて計画通り進捗
- 利益は主力商品の売上が見込みを下回ったこと、新SCIを中心とした投資が拡大・本格化したことにより減益

※CODE：買い物情報や商品評価情報が登録できるスマホアプリ

## 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の売上
- CRO(医薬品開発業務受託機関)：製造販売後調査など
- 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)

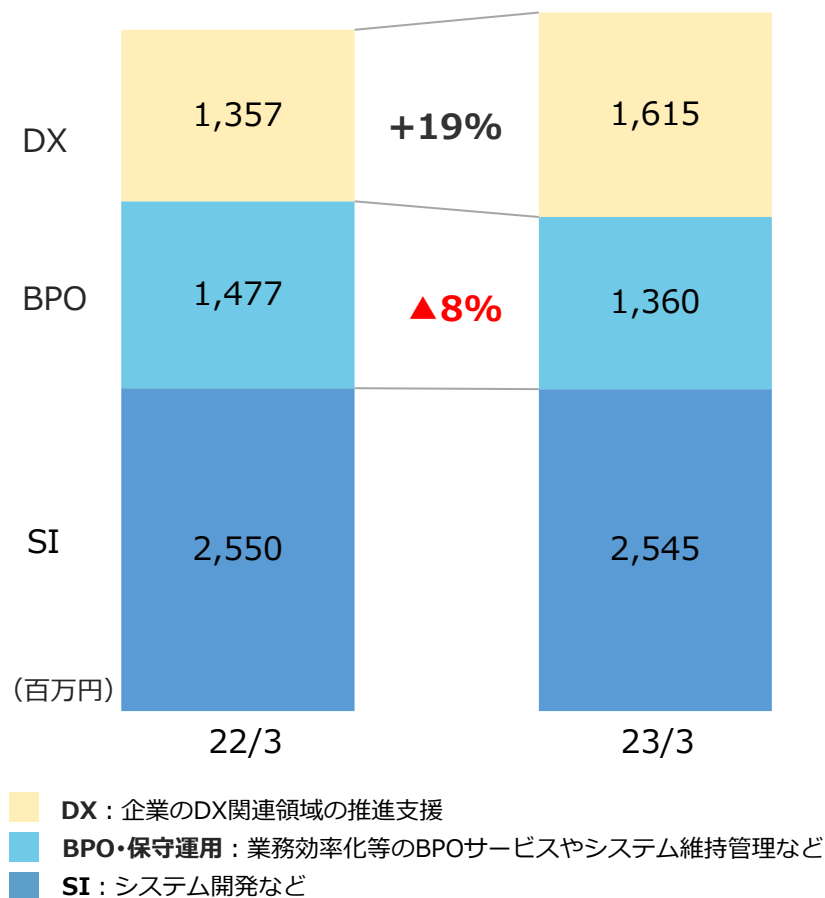
|      | 22/3期  | 23/3期  | 前年同期比  | 営業利益率 |
|------|--------|--------|--------|-------|
| 売上高  | 11,374 | 10,955 | △3.7%  |       |
| 営業利益 | 2,016  | 1,639  | △18.7% | 15.0% |

### <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度の体制変更の影響を受け前年を下回るも、営業活動の強化により回復基調へ
- CRO（医薬品開発業務受託機関）は前年を若干下回るも、収益性は引き続き改善
- (株)協和企画においては新薬上市案件減少の影響もあり、プロモーション事業・エデュケーション事業ともに低調に推移
- 利益面は、リサーチ事業およびプロモーション事業の減収により減益



## 分野別売上



## 増収増益

(百万円)

|      | 22/3期 | 23/3期 | 前年同期比  | 営業利益率 |
|------|-------|-------|--------|-------|
| 売上高  | 5,384 | 5,519 | +2.5%  |       |
| 営業利益 | 311   | 519   | +67.0% | 9.4%  |

### <決算のポイント>

- ・ (株)インテージテクノスフィアにおいて、コロナ影響を受けていた既存業界向けソリューションの売上が回復基調
- ・ DX支援領域の案件獲得も堅調に推移
- ・ 利益面については、既存業界向けソリューションの回復に伴う売上の増加と、原価低減や経費削減に努めたことにより増益

### 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



利益配分に関する基本方針に基づき、引き続き当期は42円の配当を予定

|                     | EPS（1株当たり<br>当期純利益）（円） | 1株当たり<br>期末配当金（円）       | 配当性向<br>（連結）（%） | DOE（自己資本<br>配当率）（%） |
|---------------------|------------------------|-------------------------|-----------------|---------------------|
| 2019年3月期            | 69.47                  | 22.00                   | 31.7            | 3.1                 |
| 2020年6月期<br>（15か月分） | 41.99                  | 30.00<br>（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                  | 38.00                   | 44.0            | 5.0                 |
| 2023年6月期<br>（予想）    | 105.06                 | 42.00                   | 40.0            | 5.3                 |

※2023年6月期（予想）のEPS（1株当たり当期純利益）、配当性向、DOE（自己資本配当率）の数値は、2023年2月7日に公表した修正後の通期業績予想の数値に基づいております。

## 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。



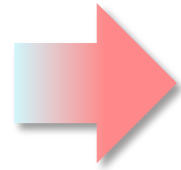
appendix

## 新SCIのリリースをお客様にご案内

※2025年3月にデータ提供終了予定

※2024年1月より**5万s**で正式サービス開始  
※2025年1月より**7万s**に拡大予定

現SCI  
50,000ss



新SCI  
70,000ss

### 顧客への新たな提供価値

1. サンプルサイズは7万ssへ拡大
2. CVSデータ捕捉率の向上
3. 調査対象品目の拡張  
生鮮、惣菜、外食サービスデータを収集

### 調査協力者のベネフィット

データ収集方法をリニューアル！  
スマートフォンアプリで簡単に入力でき、  
対象者の入力負担の軽減を実現

スマートフォンアプリによるレシート、バーコードの  
スキャン方式を導入。購入ルートやレシート情報を自動で  
識別することで、正確な全店個店レベルの捕捉が可能に。

レシートが無い場合はユーザーが手入力することで  
全チャネルのカバレッジを担保。



# 四半期ごとの商品別売上高

| 単位：百万円           |          | 1Q     |        |        |      | 2Q (累計) |        |        |      | 2Q (単体) |        |        |      |
|------------------|----------|--------|--------|--------|------|---------|--------|--------|------|---------|--------|--------|------|
|                  |          | 21年6月期 | 22年6月期 | 23年6月期 | 前年差  | 21年6月期  | 22年6月期 | 23年6月期 | 前年差  | 21年6月期  | 22年6月期 | 23年6月期 | 前年差  |
| C<br>G<br>&<br>S | パネル      | 3,244  | 3,355  | 3,427  | 72   | 6,693   | 7,007  | 7,139  | 132  | 3,449   | 3,652  | 3,712  | 60   |
|                  | CR-WEB   | 1,516  | 1,788  | 1,860  | 72   | 3,554   | 4,091  | 4,290  | 199  | 2,038   | 2,303  | 2,430  | 127  |
|                  | CR-WEB以外 | 909    | 949    | 977    | 28   | 1,907   | 2,050  | 2,047  | -3   | 998     | 1,101  | 1,070  | -31  |
|                  | Co       | 570    | 631    | 713    | 82   | 1,266   | 1,330  | 1,377  | 47   | 696     | 699    | 664    | -35  |
|                  | 海外       | 887    | 1,043  | 1,359  | 316  | 1,844   | 2,128  | 2,796  | 668  | 957     | 1,085  | 1,437  | 352  |
|                  | その他      | 563    | 847    | 839    | -8   | 1,014   | 1,558  | 1,589  | 31   | 451     | 711    | 750    | 39   |
| H<br>C           | パネル      | 870    | 859    | 848    | -11  | 1,855   | 1,821  | 1,824  | 3    | 985     | 962    | 976    | 14   |
|                  | CR       | 1,035  | 1,043  | 914    | -129 | 2,546   | 2,434  | 2,246  | -188 | 1,511   | 1,455  | 1,332  | -123 |
|                  | CRO      | 749    | 781    | 855    | 74   | 1,563   | 1,662  | 1,749  | 87   | 814     | 881    | 894    | 13   |
|                  | プロモーション  | 525    | 608    | 491    | -117 | 1,189   | 1,251  | 1,125  | -126 | 664     | 643    | 634    | -9   |
|                  | その他      | 105    | 171    | 177    | 6    | 201     | 336    | 352    | 16   | 96      | 165    | 175    | 10   |
| B<br>I           | SI       | 683    | 795    | 740    | -56  | 1,425   | 1,659  | 1,561  | -98  | 742     | 864    | 821    | -42  |
|                  | BPO・保守運用 | 662    | 552    | 428    | -124 | 1,462   | 945    | 814    | -132 | 800     | 393    | 385    | -7   |
|                  | DX       | 391    | 376    | 483    | 107  | 804     | 853    | 1,046  | 192  | 413     | 477    | 563    | 85   |

※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、21年6月期および22年6月期は当該区分けを訴求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) |        |       |      |
|------------------------|----------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|-------|---------|--------|--------|---------|--------|-------|------|
|                        | 21年6月期   | 22年6月期 | 23年6月期 | 前年差    | 21年6月期  | 22年6月期 | 23年6月期 | 前年差   | 21年6月期  | 22年6月期 | 前年差    | 21年6月期  | 22年6月期 | 前年差   |      |
| C<br>G<br>&<br>S<br>Co | パネル      | 10,262 | 10,653 | 10,830 | 391     | 3,569  | 3,646  | 3,691 | 77      | 13,741 | 14,273 | 532     | 3,479  | 3,620 | 141  |
|                        | CR-WEB   | 5,947  | 6,600  | 6,683  | 653     | 2,393  | 2,509  | 2,393 | 116     | 7,571  | 8,148  | 577     | 1,624  | 1,548 | -76  |
|                        | CR-WEB以外 | 3,167  | 3,402  | 3,471  | 235     | 1,260  | 1,352  | 1,424 | 92      | 3,730  | 4,082  | 352     | 563    | 680   | 117  |
|                        | 海外       | 2,983  | 3,566  | 4,385  | 583     | 1,139  | 1,438  | 1,589 | 299     | 3,991  | 4,574  | 583     | 1,008  | 1,008 | 0    |
|                        | その他      | 3,405  | 3,934  | 4,000  | 529     | 2,391  | 2,376  | 2,411 | -15     | 3,865  | 4,634  | 769     | 460    | 700   | 240  |
|                        |          |        |        |        |         |        |        |       |         |        |        |         |        |       |      |
| H<br>C                 | パネル      | 2,808  | 2,712  | 2,732  | -96     | 953    | 891    | 908   | -62     | 3,660  | 3,558  | -102    | 852    | 846   | -6   |
|                        | CR       | 3,881  | 3,663  | 3,421  | -218    | 1,335  | 1,236  | 1,175 | -99     | 4,670  | 4,589  | -81     | 789    | 855   | 66   |
|                        | CRO      | 2,691  | 2,603  | 2,572  | -88     | 1,128  | 941    | 823   | -187    | 3,575  | 3,354  | -221    | 884    | 751   | -133 |
|                        | プロモーション  | 1,875  | 1,924  | 1,721  | 49      | 686    | 673    | 596   | -13     | 2,389  | 2,438  | 49      | 514    | 514   | 0    |
|                        | その他      | 338    | 470    | 506    | 132     | 137    | 134    | 154   | -3      | 418    | 609    | 191     | 80     | 139   | 59   |
|                        |          |        |        |        |         |        |        |       |         |        |        |         |        |       |      |
| B<br>I                 | SI       | 2,135  | 2,550  | 2,545  | -6      | 711    | 892    | 984   | 92      | 2,727  | 3,442  | 716     | 591    | 892   | 301  |
|                        | BPO・保守運用 | 2,373  | 1,477  | 1,360  | -117    | 911    | 532    | 546   | 15      | 2,884  | 1,872  | -1,013  | 511    | 395   | -117 |
|                        | DX       | 1,252  | 1,357  | 1,615  | 258     | 448    | 503    | 570   | 66      | 1,661  | 1,863  | 202     | 409    | 506   | 98   |

※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、21年6月期および22年6月期は当該区分けを訴求した数値を記載しております。