

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

# 2026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

2026年2月9日

連結売上高は、基幹事業のパネル調査が堅調に伸びたものの、前期のCRO事業譲渡等の影響により前年比で微減。成長事業が前年に対して伸長するも計画には届かず、期初予想を下回る結果に。営業利益は各セグメントで収益性の改善が進み、前年・予想ともに上回り着地。親会社株主利益は前年にCRO事業譲渡による特別利益を計上した反動により減少

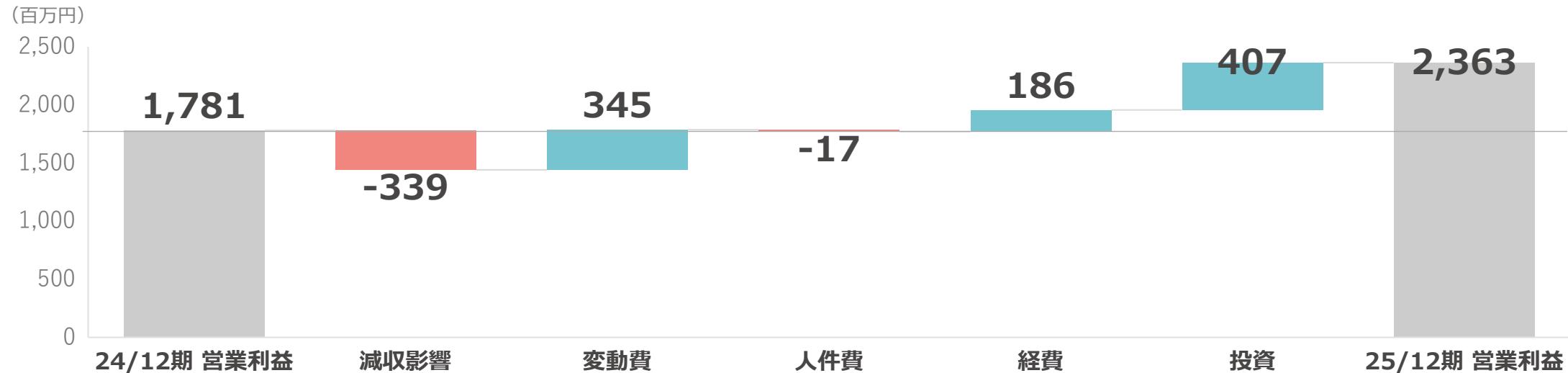
### »» 連結損益計算書

(百万円)

	25/6期 7~12月	26/6期 7~12月	前年差	前年比	2Q予想
売上高	32,027	<b>31,688</b>	△338	△1.1%	32,500
営業費用	30,245	<b>29,324</b>	△921	△3.0%	—
営業利益	1,781	<b>2,363</b>	+582	+32.7%	2,000
経常利益	1,744	<b>2,381</b>	+636	+36.5%	2,000
親会社 株主利益	2,017	<b>1,220</b>	△797	△39.5%	1,000
EPS (円)	52.88	<b>31.95</b>	—	—	26.20

# 営業利益変動要因

前年から継続する利益を重視したマネジメントや新SCI切替完了に伴う二重コストの解消等により、大幅な増益を達成



## 売上高

- ✓ CRO事業譲渡や、(株)インテージリサーチ、(株)ビルドシステムの大型案件の反動で減収

## 人件費

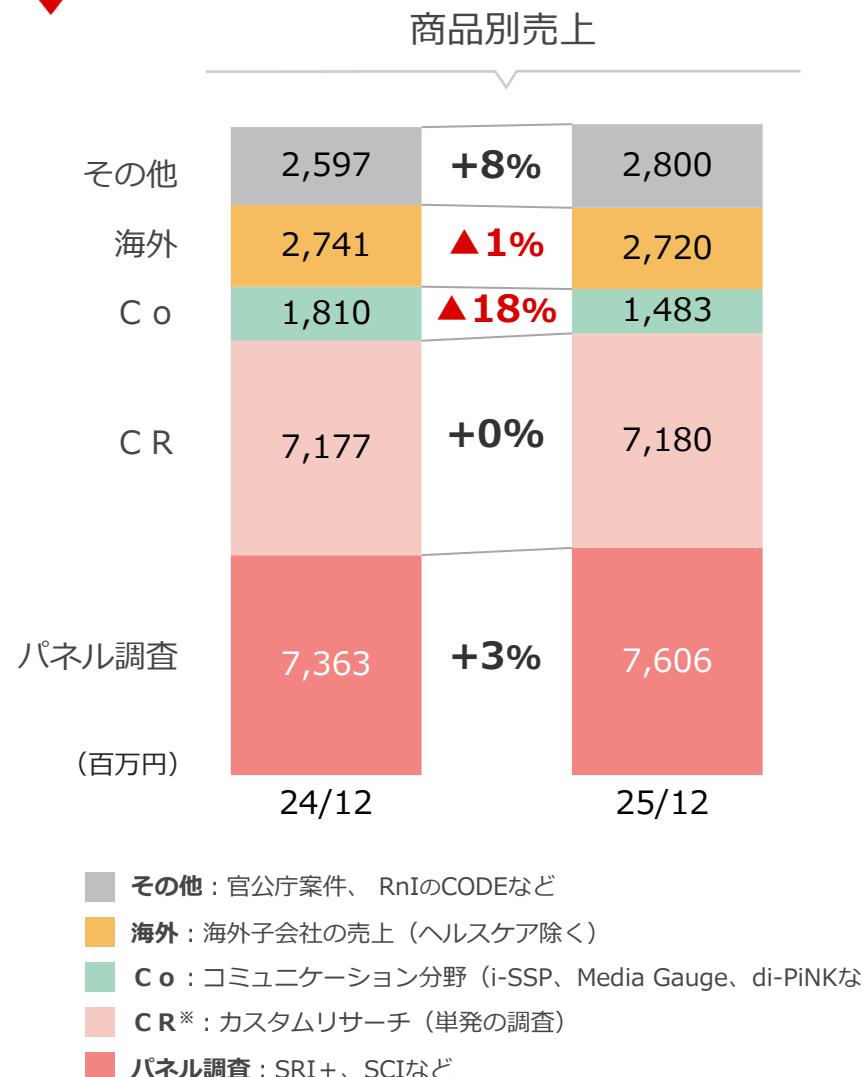
- ✓ 紙与改定等の影響で増加するも、CRO事業譲渡による従業員数減により前期並み

## 投資

- ✓ 新SCIへの切替完了により減少

# セグメント別業績 マーケティング支援（消費財・サービス）

4

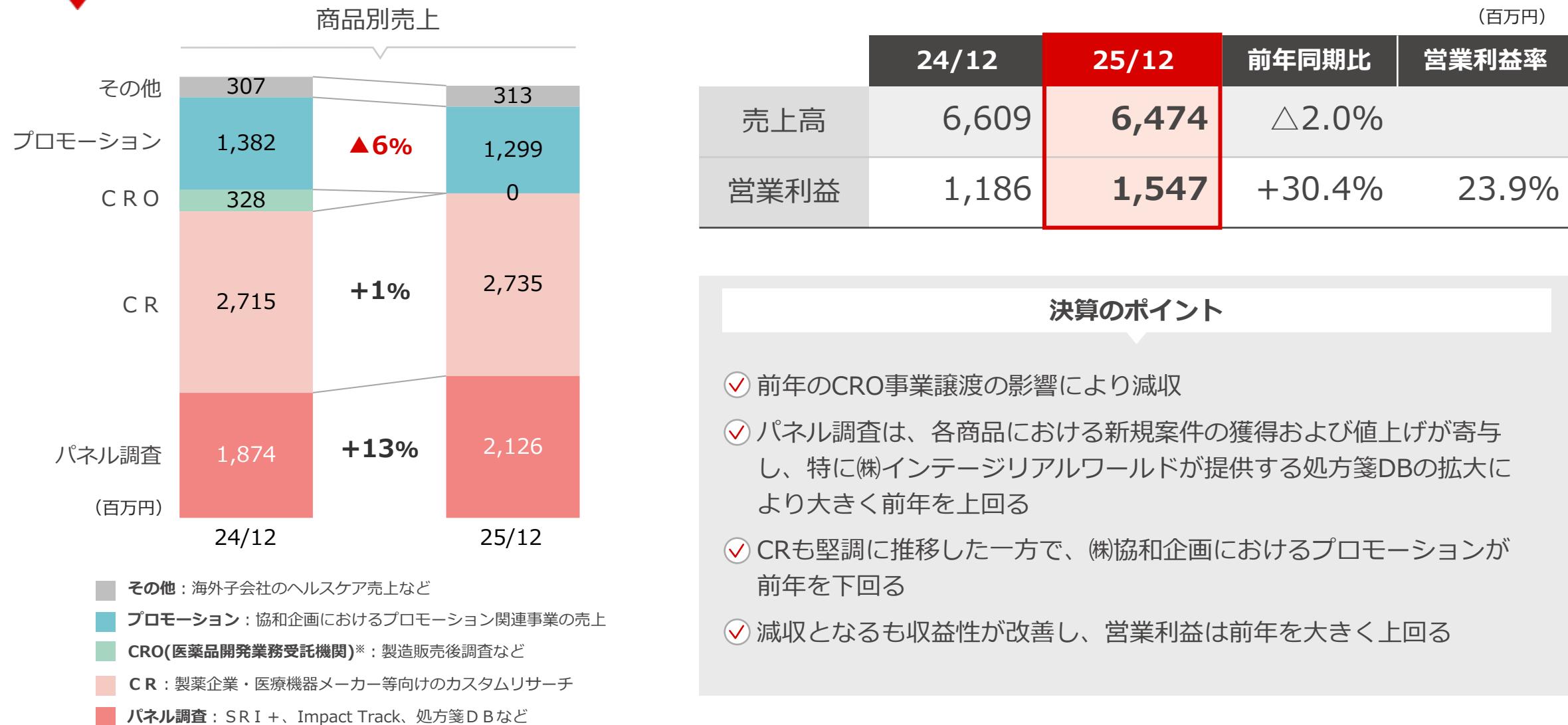


\* 今期より「CR-WEB」と「CR-WEB以外」を統合して「CR」として開示しています  
 \*\* 2Qよりパネル調査の一部を実態に合わせ「その他」に計上する変更を行いました

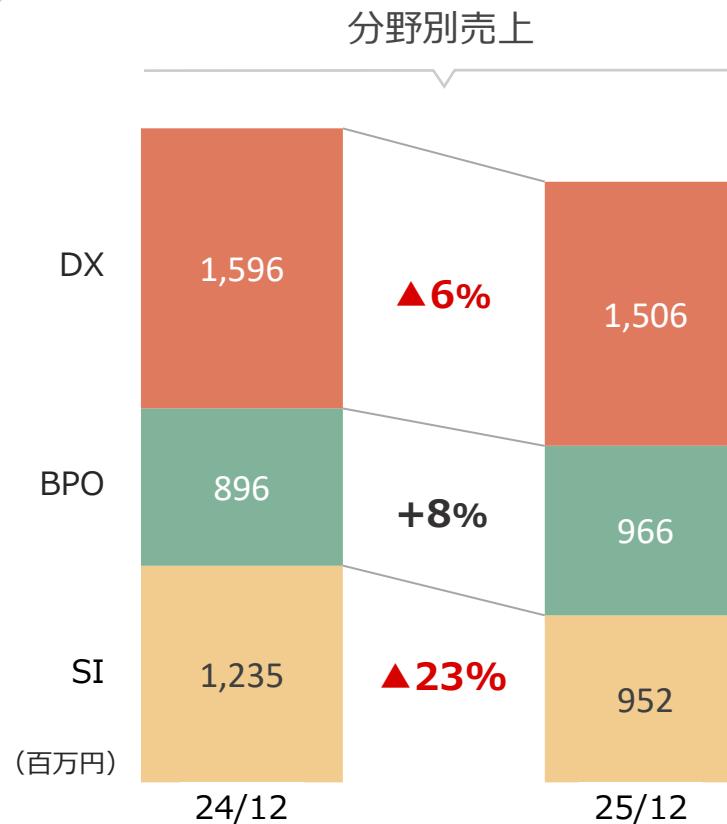
	24/12	25/12	前年同期比	営業利益率
売上高	21,691	21,790	+0.5%	
営業利益	227	630	+177.5%	2.9%

## 決算のポイント

- ✓ (株)インテージリサーチにおける前年の大型案件の反動影響を受けるも増収を達成
- ✓ パネル調査が価値浸透による値上げや新規契約の獲得により伸長
- ✓ 広告領域のサービスは短期のサイクルでニーズが変化するため、Coカテゴリの商材の一部が前年比で減少。一方、(株)NTTドコモと共同で進める広告関連サービスは複数商品カテゴリに跨っており、案件の獲得が進む
- ✓ 収益性の高いパネル調査の増収に加え、新SCIへの切替完了による投資減により、営業利益は前年を大きく上回る



※2024年6月17日開示の通り、CRO事業は2024年9月2日付でアルフレッサホールディングス(株)に譲渡いたしました



	24/12	25/12	前年同期比	営業利益率
売上高	3,726	3,423	△8.1%	
営業利益	367	185	△49.5%	5.4%

## 決算のポイント

- ✓ DXは、データ統合基盤・活用ビジネスが堅調に推移するも(株)ビルドシステムのローコード開発案件の反動があったほか、SIも旅行業界の一部顧客における案件減により前年を下回る
- ✓ 営業利益は減収であることに加え、2025年11月に実施した長野事業所統合移転による一時費用が影響し減益

- DX : 企業のDX関連領域の推進支援
- BPO : 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

## 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



# 中計・事計・経営方針 トピックス

# 第14次中期経営計画および2025年度事業計画

第14次中期経営計画  
(2023年度—2025年度)

基本方針

## Data+Technology企業としての New Portfolioへ - 新たな価値発揮の創出 -

重点課題

グループ 戦略	「 <a href="#">2030年に向けて</a> 」をゴールとした ビジネス価値発揮の拡大	データ 戦略	市場が変化しても自社データ価値を高める データ戦略の推進
テクノロジー 戦略	データ活用、DX支援を挑戦し続け、 産業の境界線を越える	共創戦略	新たな価値発揮の創出を支援する グループ共創の推進

2025年度事業計画

基本方針

## Growth with Optimization

新しい事業ポートフォリオの確立

重点課題

- 1 「[2030年に向けて](#)」をゴールとした  
ビジネス価値発揮の拡大
- 2 事業ポートフォリオ（成長と最適化）  
を明確にした事業運営
- 3 グループ総合力を高める  
最適フォーメーションへのシフト

「2030年に向けて」をゴールとし、Data + Technology企業として成長を続けていくために

## 「基幹事業」と「成長事業」を明確にした事業運営にシフト



### 基幹事業

パネル調査やカスタムリサーチなど  
従来のマーケティングリサーチ

#### 今後の可能性 ▲

売上増は続くが今後大きな伸長は見込みづらい

#### 対応ポイント

##### 利益重視

売上<利益を重視  
したマネジメント  
を実行

##### 提供価値

顧客への提供価値  
の向上、値上げの  
実施



バランスを  
取りながら  
成長に導く



### 成長事業

新規サービス・ソリューションの開発や  
ドコモとのシナジー創出

#### 今後の可能性 ◎

大きく投資することにより新たな領域での成長が見込める

#### 対応ポイント

##### 売上拡大

成長期待分野に  
おける案件創出

##### 結果重視

新しい商品や  
サービスの早期  
ローンチ

個社最適からグループ総合力を高める組織体制にするとともに、経営資源を最適配分しやすい組織  
を目指し、基幹事業で創出した利益を中長期的成長を促す成長事業へ配分

## “SUGATAMI”とは

<https://digital-is-green.jp/sugatami/>

NTTグループが推進するSSPP (Sustainable Smart City Partner Program) <sub>※2</sub>の一環として提供されている自治体運営・まちづくりを支援するツール  
地域・住民の幸せ（Well-being）の最大化とまちの魅力の可視化を目的とし、めざすまちの姿と現状を客観的に把握・自認することにより、経済以外  
の新たな価値基準（人中心）を加えた住民目線での特色・特徴を活かした自治体運営・まちづくりに寄与

### まちの「いま」を映し出す都市データ SUGATAMI レポートの提供

- NTT独自の18分野都市機能
- 従来の調査では汲み取れなかった住民のまちへの満足度
- 住民の幸福度を、満足感・都市機能と共に分析



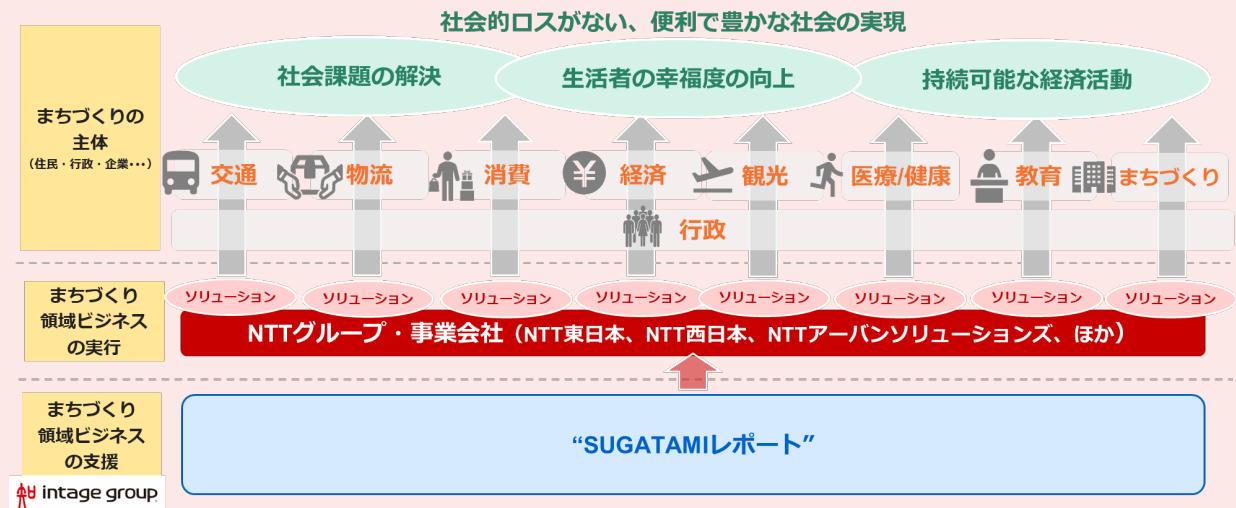
### SUGATAMIデータを読み解く 幅広いスコープによるまちづくり支援

- まちごとに固有で特徴的なデータの詳細分析
- まちの現状を踏まえ、理想の将来像に近づける活動の計画立案を支援
- スペシャリストの派遣/人材育成を含む多様なサポート



## インテージグループの強みを活かし “SUGATAMI”の事業化推進/検討

- インテージグループは、以前より各種データの活用による公共の事業立案・実行、施策効果検証等、自治体のEBPMを支援
- 2025年からは、NTTグループの取り組みであるSSPPの提供するSUGATAMIに関する業務を主導。住民アンケートやデータ収集・加工、システム対応等からなるレポート業務を足掛かりに、今後はレポートを活用したビジネスモデルの検討や自治体と連携したPoC実施、その先の本格的な事業化に向けての取り組みを進める予定



※1 : EBPM (Evidence Based Policy Making) 根拠に基づく政策立案

※2 : SSPP (Sustainable Smart City Partner Program) <https://digital-is-green.jp/> 地域・住民の幸せ（Well-being）の最大化を目的とした、これからのまちづくりを支援するプロジェクト。

地域の産学官民のメンバーが持続的・自立的な仕組みを共創する場と、地域の特色を活かす多彩なソリューションや技術・ノウハウを提供。

海外初となる消費者パネルをベトナムで提供開始。これまでカスタムリサーチ中心だった海外事業における新たな成長ドライバーとして確立を目指す

## »» i-Panelの概要

モニター	ベトナムの生活者 (ホーチミン市、ハノイ市など 5 都市)
サンプルサイズ	6,000サンプル
収集データ	日用品等の購買データ
収集方法	レシート・バーコードスキャン

### チャネルカバレッジ



#### Modern Trade

スーパー・マーケット、コンビニ、ミニマート、薬局、美容店など。



#### General Trade

食料品店、生鮮市場、屋台、露店など



#### HORECA

ホテル、レストラン、フードコート、カフェ、ミルクティー、ベーカリーなど。



#### E-commerce

Shopee, Tiktok Shop, Lazada, Tiki, Grab, Be, など。

### 主要商品カテゴリ



#### FMCG



#### 医薬品



#### 外食



#### エレクトロニクス



#### ファッション & ライフスタイル



#### エンターテインメント

## »» 進捗

### 導入状況

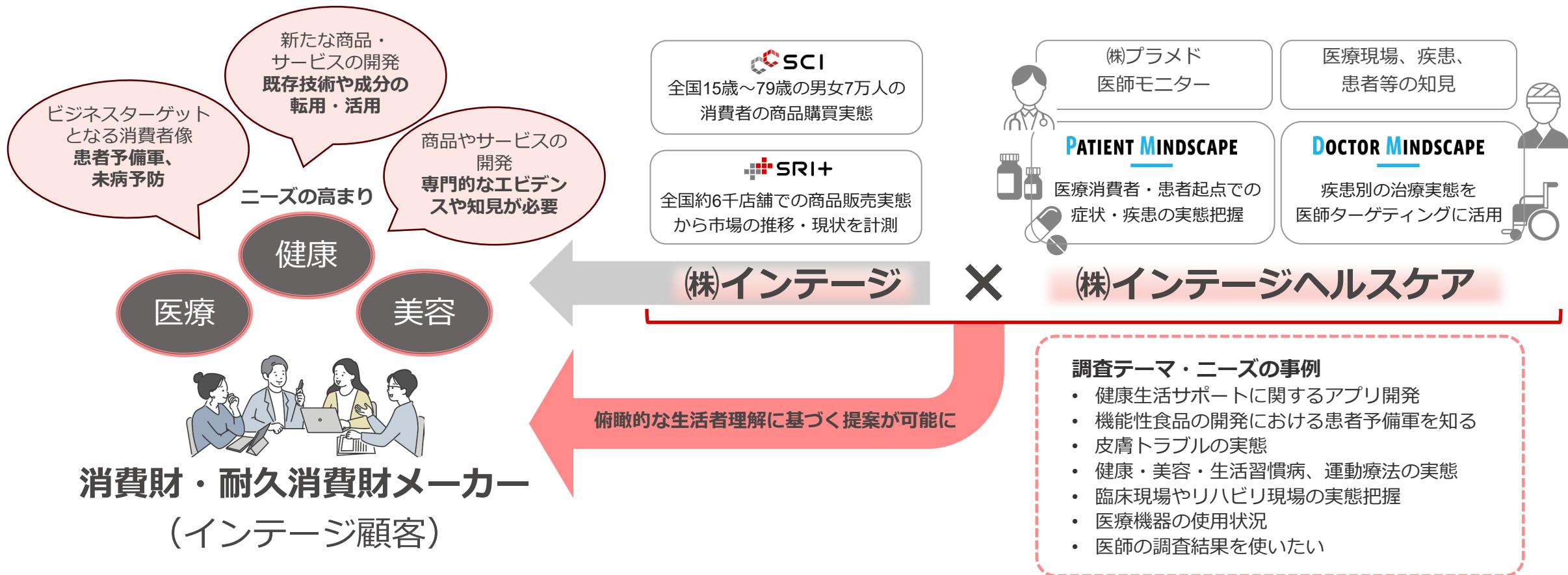
- 2025年10月サービス開始
- 外資・日系の消費財メーカー複数社の導入決定済み
- 日・ベトナム系の消費財メーカーを中心にアプローチ

### 開発状況

- 導入済み顧客のダッシュボードカスタマイズを実施
- 商品カテゴリ拡大のため商品マスタを整備中

消費者パネルへの高いニーズに応え  
早期浸透を目指す

インテージ顧客である一般消費財メーカーにおいて、医療・健康・美容産業に関するビジネスニーズが拡大。インテージの生活者理解に基づく対応に留まらない、インテージヘルスケアの持つ医療専門領域のアセットや知見をもとにしたデータ活用・分析などと共にすることで、メーカーの目指す生活者全般の幅広いニーズに合致



# 業績予想 資本政策

第2四半期までの業績の状況および今後の事業環境の見通しを踏まえ、通期の業績予想は据え置き。各セグメントの基幹事業および成長事業のいずれにおいても最繁忙期である第3四半期に向けた案件創出に努める

(百万円)

		26/6期 2Q 実績 (Ⓐ)	26/6期 予想 (Ⓑ)	進捗率	Ⓑ - Ⓜ	(参考) 25/6期 下期実績
通期	売上高	31,688	70,000	45.3%	38,312	33,544
	営業利益	2,363	5,600	42.2%	3,237	2,460
	経常利益	2,381	5,500	43.3%	3,119	2,387
	親会社 株主利益	1,220	3,200	38.1%	1,980	1,488
マーケティング支援 (消費財・サービス)	売上高	21,790	49,100	44.4%	27,310	23,653
	営業利益	630	2,700	23.3%	2,070	1,208
マーケティング支援 (ヘルスケア)	売上高	6,474	13,200	49.0%	6,726	5,823
	営業利益	1,547	2,400	64.4%	853	947
ビジネス インテリジェンス	売上高	3,423	7,700	44.5%	4,277	4,068
	営業利益	185	500	37.0%	315	305

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)	<ul style="list-style-type: none"><li>基幹事業であるパネル調査は堅調、カスタムリサーチは一部の業界で不振が続いているが前年差ではプラス、最繁忙期の3Qでの案件獲得に注力。インテージを除く事業会社および海外子会社は厳しい状況となっているが、各社における課題への対応を進める</li><li>成長事業である(株)NTTドコモと連携する領域は、上期で前年を上回るも計画アンダーの状況、引き続き各種取組みを強化。dマイレージの案件積上げやデータ活用コンサルティングの推進やCXマネジメントの体制・基盤を強化していく</li><li>上期に大きく良化した利益面は、繁忙期での案件精査や値上げを継続的に遂行</li></ul>
マーケティング支援 (ヘルスケア)	<ul style="list-style-type: none"><li>(株)インテージヘルスケアおよび(株)インテージリアルワールドのリサーチ事業は引き続き堅調な見通し、企画・提案力も強化し計画達成に向け更なる売上増加を目指す</li><li>新サービスの提案によるクライアント企業への価値創造、(株)協和企画のデジタルプロモーションの強化、ドコモとのシナジーの推進ではヘルスケアのプロモーション領域に注力</li></ul>
ビジネスインテリジェンス	<ul style="list-style-type: none"><li>2024年度の增收増益に貢献した(株)ビルドシステムの大型案件による反動減により、当初から年間では減収減益を予測。(株)インテージテクノスフィアは売上利益ともに前年と同水準を見込む</li><li>テクノロジー企業としての成長を目指し、業界共通ソリューション開発の投資を実施中</li></ul>

## 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、2026年6月期は前期比3円増の年間48円と増配を継続

EPS (1株当たり 当期純利益)(円)	1株当たり配当金(円)			配当性向 (連結)(%)	ROE (自己資本利益率) (%)
	第2四半期	期末	合計		
2022年6月期	86.31	—	38.00	38.00	44.0
2023年6月期	91.21	—	42.00	42.00	46.0
2024年6月期	64.47	—	43.00	43.00	66.7
2025年6月期	91.83	22.50	22.50	45.00	49.0
<b>2026年6月期 (予定)</b>	<b>83.80</b>	<b>24.00</b>	<b>24.00</b>	<b>48.00</b>	<b>57.3</b>
					<b>9.4</b>

### »» 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、第14次中計期間の配当は累進的とし、最終年度の2026年6月期の連結配当性向は50%を目指し、ROE(自己資本利益率)は12%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。剰余金の配当につきましては、中間配当及び期末配当の年2回を基本的な方針としております。

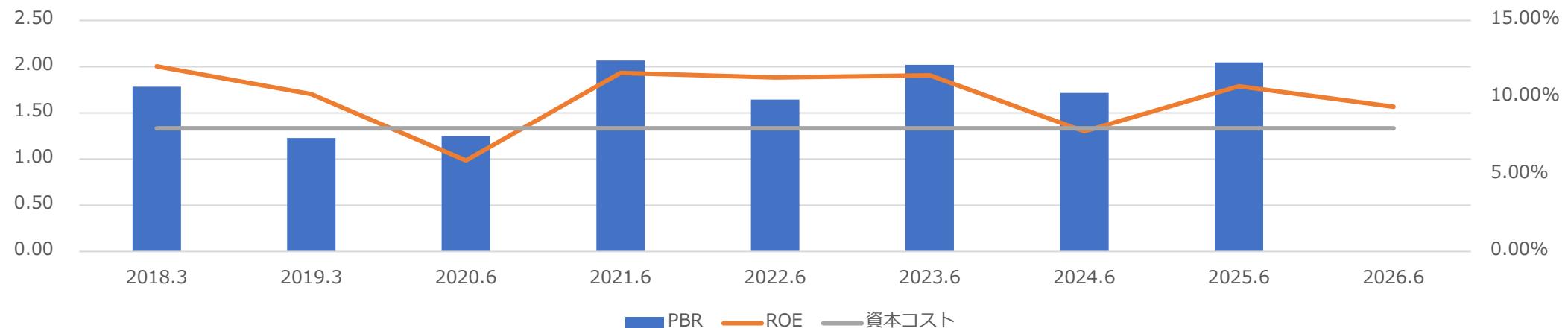
## 現状認識

- 当社の**株主資本コストは5%～8%程度**で推移していると認識。（社内で使用する資本コストとしては保守的に8.0%を採用）
- 2025.6期は**ROE10.7%、PBR2.0倍**となり前期から改善。この水準は、コロナ禍の2020年6月期や、新旧SCIの並行稼働、ドコモとの資本業務提携に伴う一時的費用が嵩んだ2024年6月期を除いた期間と同程度であり、株主資本コストを上回るROE（10～13%程度）、PBR1.2～2.0倍の水準に回帰している。

## 今後

- 2026.6期は営業利益は大幅増加（42.4億円→56億円）となるものの、2025.6期に計上したCRO事業譲渡益の反動もあり、親会社に帰属する当期純利益は減少し、**ROEは9.4%**になる見込み。
- 2027.6期以降は継続的な利益成長により**ROE12%程度**を目指す。

ROE/PBR推移





# appendix

2030年のありたい姿の実現に向けた最適な体制を築くための構造改革としてグループ再編の準備・検討を開始

### 検討の背景

**2030年のありたい姿**の実現にむけて、

従来の枠を超えた成長領域への展開を図るにあたり、抜本的な構造改革の実施が必要であると判断。セグメント間の垣根を撤廃し、経営資源の最適配分を通じて収益性を最大限に高められる体制への移行を目指す

### 1. 統合の目的

- 新たなビジネス価値を生む組織基盤の整備
- 全社一体で顧客の課題解決を実現する組織基盤の構築

### 2. 統合の日程（予定）

2026年8月上旬：組織形態案の承認  
2027年7月1日：新組織の運用開始  
統合スキームや組織形態は決定し次第公表

### 3. 統合の方法

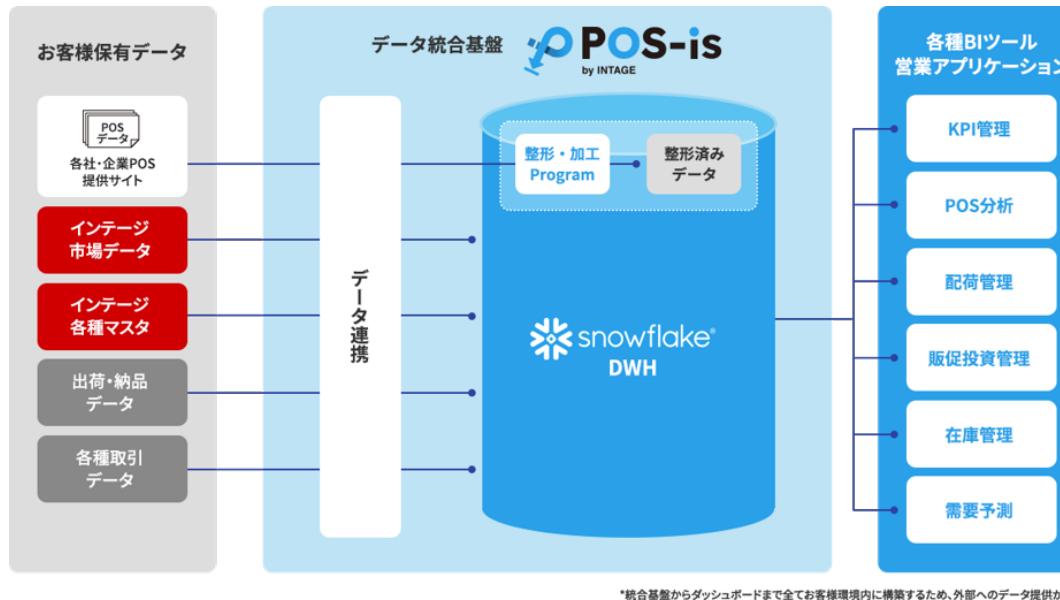
- セグメント基幹会社3社※の統合を中心に最適なグループの在り方を検討
- グループ再編に先駆け、(株)インテージヘルスケアの100%子会社である(株)インテージリアルワールドについて、2026年7月1日を効力発生日とし(株)インテージヘルスケアに吸収合併予定

※セグメント基幹会社3社：(株)インテージ、(株)インテージヘルスケア、(株)インテージテクノスフィア

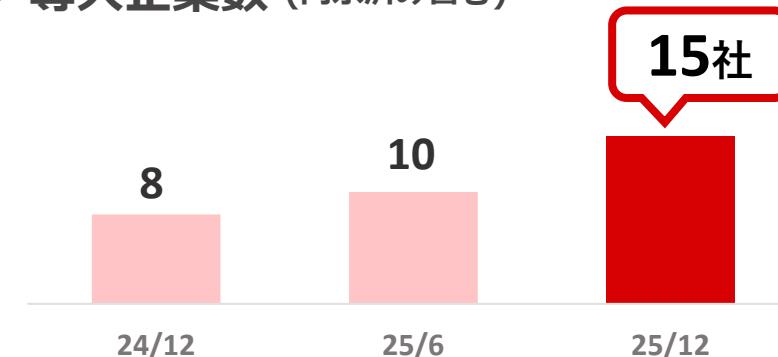
ご参照：2026年2月5日開示『連結子会社の統合を中心としたグループ再編の検討・準備の開始に関するお知らせ』

流通データ統合・分析サービス「POS-is®」は、提供開始から2年が経過し、消費財メーカーを中心に導入が拡大中

小売毎に異なるPOSデータを自動統合し出荷データやインテージのパネルデータと組み合わせることで営業・製造活動の最適化を実現



### »»» 導入企業数 (内示済み含む)



### »»» 導入・開発進捗

#### 業界標準化の加速

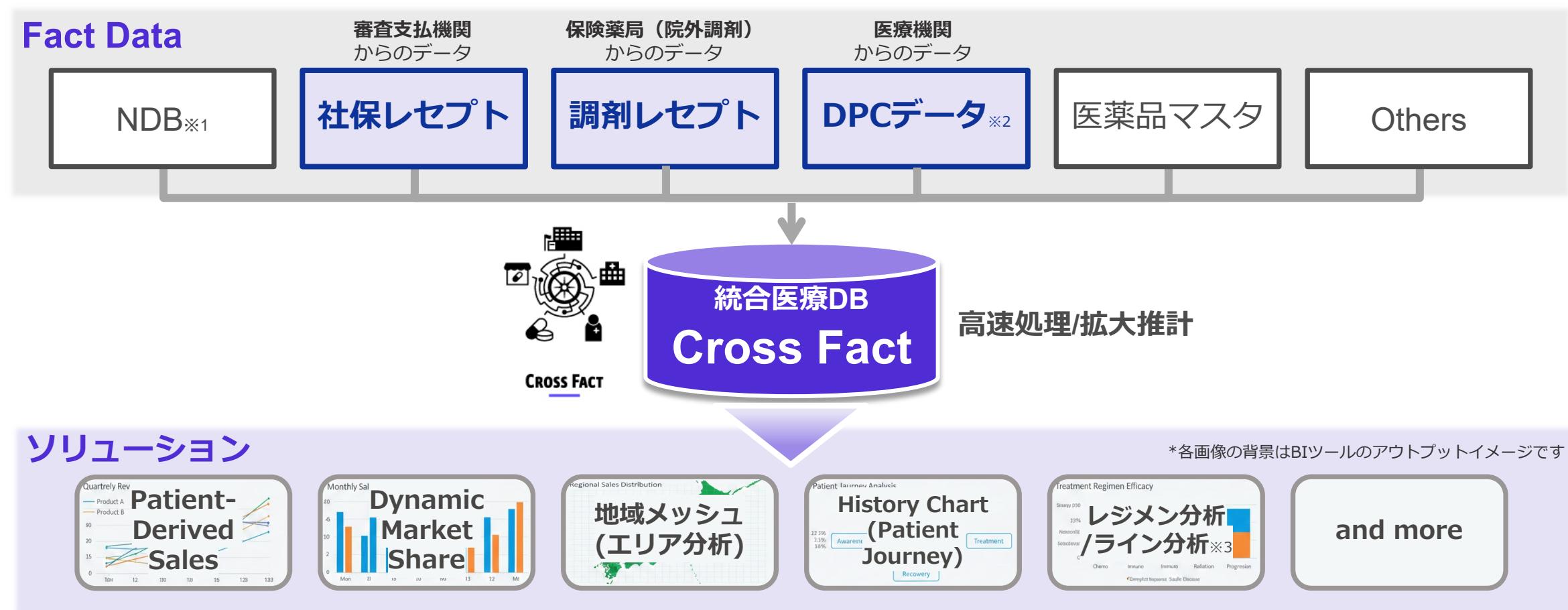
分析の完全自動化による「生産性改革」に加え、提案の標準化・高度化を実現する「データドリブンな業務変革エンジン」としての価値が評価され、**業界トップティア企業での導入が拡大**

#### 提供価値の高度化

単なる分析に留まらず、「キャッシュフロー改善」や「利益最大化」を実現する**在庫適正化**や**販促ROI可視化**などの追加機能を来期の実装に向けて開発中

# ヘルスケア領域におけるデータ活用支援が好調

3種のレセプト（診療報酬明細書）データを保有する(株)インテージリアルワールドの統合医療データベース  
『Cross Fact』の導入が好調。様々なファクトデータを駆使し、製薬会社のニーズに合った提案をソリューションベースで行い、データ活用を促進



※1 National Data Base : 匿名医療保険等関連情報データベースの略、医療費適正化計画の作成、実施及び評価のための調査や分析などに用いるDBで、レセプト情報や特定健診・特定保健指導情報などを格納・構築

※2 Diagnosis Procedure Combination : 診断群分類に基づく医療費の算定に使用されるデータ

※3 薬剤の組み合わせや治療の順番に関する分析

## Data + Technology 企業にむけたアライアンスを加速

**目的**：先進的なテクノロジー及びサービスとの接点の創出

**概要**：SBIインベストメント(株)と設立。組成総額50億円。運用期間は2016年10月～2027年3月

### 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

**出資実績**：28社に28.5億円を出資済み（2025年12月現在）

### 出資中企業一覧（2025年12月現在）

#### 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

#### AI

(株)クロスコンパス  
(株)Godot

#### ヘルスケア

Dr.JOY(株)  
Ubie(株)  
(株)FiNC Technologies  
(株)CureApp

#### 生活

(株)エブリー  
(株)アリススタイル

#### プラットフォーム

EverySense, Inc.  
Tamer Inc.  
(株)ambr

#### 画像・映像技術

(株)EmbodyMe

※その他3社に出資（社名非公開）

**Exit実績**：IPO4社、M&A5社

### »出資事例

#### Research & Innovation

- ・ 買い物情報登録アプリ“CODE”を運営
- ・ 2017年11月出資、2021年5月(株)インテージにより子会社化
- ・ レシートを読み取る同社の独自技術をSCIのリニューアルに活用



#### ユビー

- ・ 月間1,200万人以上が利用する症状検索エンジン「ユビー」などの医療DXサービスを展開
- ・ 2020年11月出資
- ・ 当社ヘルスケアセグメントとの連携を検討中

# 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

25

連結貸借対照表要旨	(百万円)		
	25/6	25/12	増減
流動資産	30,533	30,438	△94
固定資産	16,389	16,729	+340
資産合計	46,922	47,168	+245
流動負債	12,567	12,330	△236
固定負債	1,034	1,018	△15
負債合計	13,601	13,349	△252
純資産合計	33,321	33,818	+497
総資産合計	46,922	47,168	+245

連結キャッシュ・フロー計算書要旨	24/12	25/12
営業キャッシュ・フロー	482	△2,034
投資キャッシュ・フロー	1,400	△523
財務キャッシュ・フロー	△1,776	△1,056
現金及び現金同等物に係る換算差額	△20	46
現金及び現金同等物の増減額	86	△3,567
現金及び現金同等物の期首残高	11,940	16,492
現金及び現金同等物の期末残高	12,026	12,924

## ✓ 営業活動によるキャッシュ・フロー

売上計上の季節性により債権回収が下期偏重となるため、  
営業CFはマイナスに

## ✓ 投資活動によるキャッシュ・フロー

主にITG及びITSPにおける事業用のソフトウェア開発投資が  
進んだ影響により投資CFが純支出に

## ✓ 財務活動によるキャッシュ・フロー

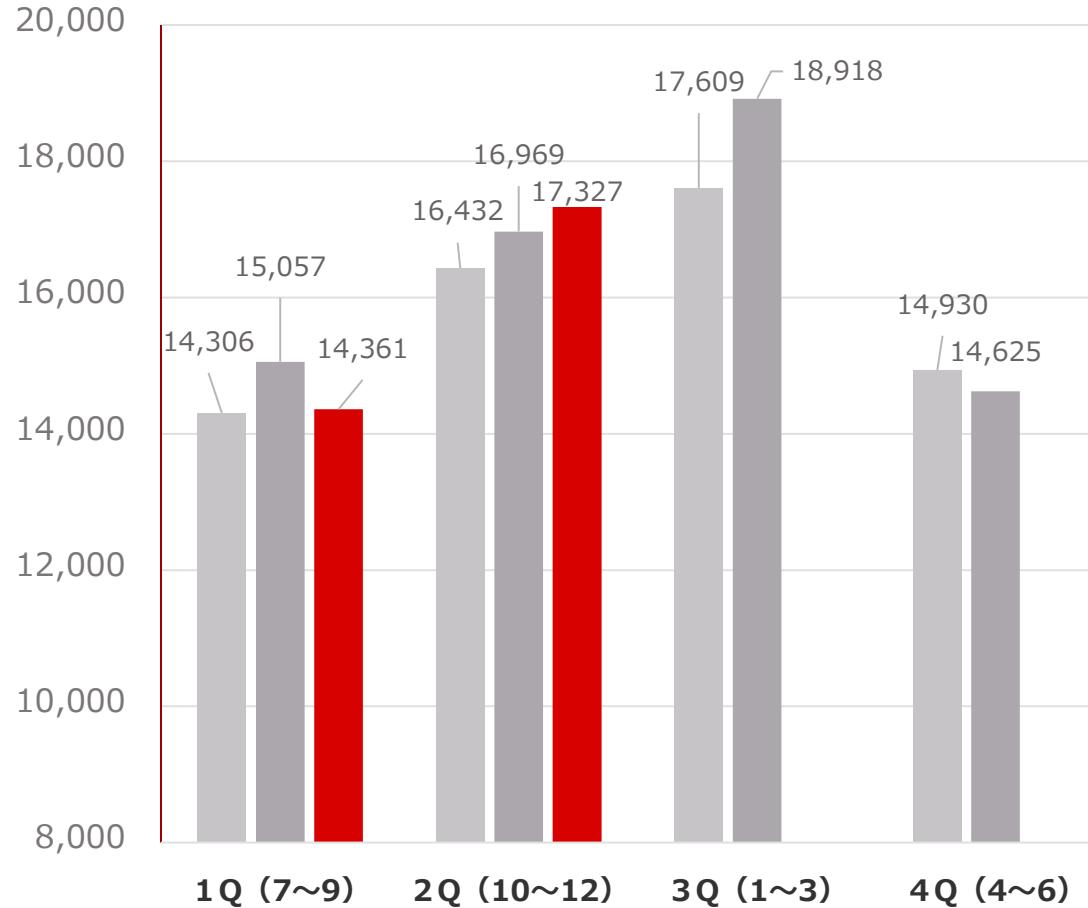
前期より中間配当制度を導入した影響もあり、配当金の  
支払額は前期比減少。財務CFは純支出に

# 計数トレンド（3か月ごと）

26

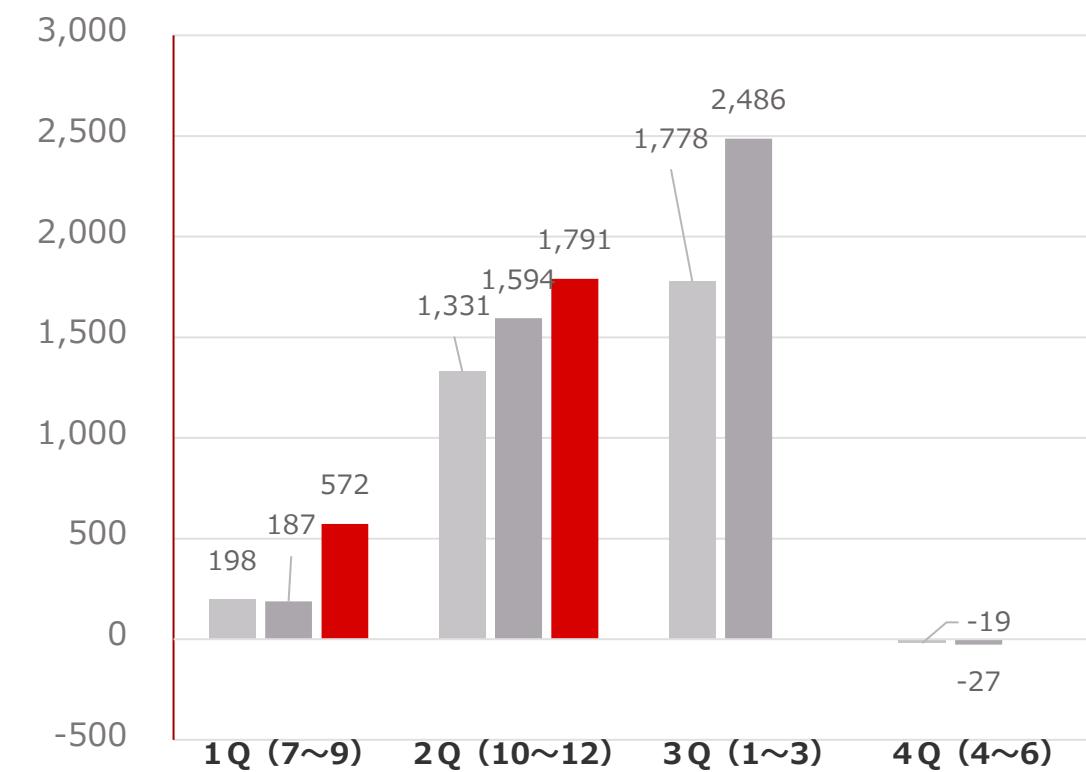
(百万円)

## 売上高推移



## 営業利益推移

(百万円)



■ 24/6期 ■ 25/6期 ■ 26/6期

# 四半期ごとの商品別売上高

単位：百万円	1Q			2Q（累計）			2Q（単体）			
	24年6月期	25年6月期	26年6月期	24年6月期	25年6月期	26年6月期	24年6月期	25年6月期	26年6月期	
C G & S	パネル	3,728	3,747	3,868	7,824	7,363	7,606	4,096	3,616	3,738
	CR	2,588	2,856	2,948	6,187	7,177	7,180	3,599	4,321	4,232
	Co	578	811	700	1,177	1,810	1,483	599	999	783
	海外	1,293	1,470	1,340	2,630	2,741	2,720	1,337	1,271	1,380
	その他	825	1,179	1,183	1,421	2,597	2,800	596	1,418	1,617
H C	パネル	856	887	1,010	1,841	1,874	2,126	985	987	1,116
	CR	967	1,167	991	2,496	2,715	2,735	1,529	1,548	1,744
	CRO	664	328	0	1,396	328	0	732	0	0
	プロモーション	743	683	590	1,470	1,382	1,299	727	699	709
	その他	121	117	135	277	307	313	156	190	178
B I	SI	895	606	453	1,816	1,235	952	921	629	499
	BPO・保守運用	512	415	437	1,056	896	966	544	480	529
	DX	531	786	704	1,143	1,596	1,506	612	810	802

※ 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）

# 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）			
	24年6月期	25年6月期	26年6月期	24年6月期	25年6月期	26年6月期	24年6月期	25年6月期	26年6月期	24年6月期	25年6月期	26年6月期	
C G & S	パネル	11,920	11,779		4,096	4,003		16,088	16,043		4,168	4,264	
	CR	10,006	11,393		3,819	4,216		12,471	14,213		2,465	2,820	
	Co	1,885	2,673		708	863		2,435	3,435		550	762	
	海外	4,260	4,393		1,630	1,652		5,374	5,710		1,114	1,317	
	その他	3,512	5,125		2,091	2,941		4,805	5,940		1,293	815	
H C	パネル	2,756	2,832		915	958		3,712	3,811		956	979	
	CR	3,480	3,960		984	1,245		4,688	4,969		1,208	1,009	
	CRO	1,979	324		583	-4		2,577	324		598	0	
	プロモーション	2,110	2,017		640	635		2,780	2,751		670	734	
	その他	430	465		153	158		577	575		147	110	
B I	SI	2,536	2,040		720	805		3,187	2,593		651	553	
	BPO・保守運用	1,637	1,774		581	878		2,087	2,418		451	644	
	DX	1,831	2,166		688	570		2,492	2,784		661	618	

※ 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）