



2023年2月20日

各位

会社名	株式会社インテイメート・マージャー
代表者名	代表取締役 築島 亮次 (コード番号：7072 東証グロース)
問合せ先	管理本部長 星野 貴彦 (電話番号：03-5114-6051)

2023年9月期 第1四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年2月13日（月）に公表した2023年9月期第1四半期決算発表以降において、株主、投資家の皆さまからのお問い合わせや、アナリスト、機関投資家の方々との1on1ミーティングにていただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q1：前年同期と比べると売上総利益率が上昇しています。この要因について教えてください。

A：成果報酬型ディスプレイ広告運用サービス「Performance DMP」において利益率が上昇していることが主な要因です。これは取引条件の見直しや、費用対効果の高い案件への注力等の各種の施策の結果であり、Performance DMPの限界利益は88百万円と前年同期の12百万円から大幅に増加しました。

この傾向は、継続できるものと考えており、マーケティング支援やデータマネジメント・アナリティクスに加え、Performance DMPが当社業績の新たな柱となりつつあることから、会社全体として利益体質が着実についてきていると考えております。

Q2：Performance DMPのアカウント数の伸びと、単価の関係について教えてください。

A：前期において収益性の低い一部のアカウントの取引の停止を含めた施策を行ったことで一時的にアカウント数は減少しましたが、その後はアカウント数をしっかりと伸ばしながら、取引単価の維持もできている状況です。

今後も新規営業を進めることでアカウント数の増加を見込むとともに、ポスト Cookie ソリューション「IM ポスト Cookie アドネットワーク」のクロスセルを進めることで売上の最大化を図って参ります。

Q3：マーケティング支援について、市況感と御社の取引単価の状況について教えてください。

A：インターネット広告市場は、不透明感はあるものの、今後も引き続き市場の拡大が見込まれております。取引単価は前期第1四半期から下落傾向にありますが、これは比較的少額から開始した新規案件の影響によるものであり、今後は、マーケティング支援の客単価は、現水準並みで落ち着くと想定しております。

第2四半期以降は、顧客動向に沿いつつ、収益性の高い案件を伸ばす取り組みに注力して参ります。

■ インティメート・マージャーについて (<https://corp.intimatemerger.com/>)

「世の中のさまざまな領域における、データを使った効率化」をミッションに掲げ、国内 DMP 市場導入シェア No.1(※1)のデータ活用プラットフォーム「IM-DMP」を保有するデータマーケティングカンパニー。約 4.7 億のオーディエンスデータ(※2)と高度な分析技術を掛け合わせたデータ活用プラットフォーム「IM-DMP」の提供・構築支援、データ活用に関するコンサルティングサービスを提供しています。また、プライバシー保護に関する取り組みとして、一般社団法人 日本経済団体連合会が掲げる「個人データ適正利用経営宣言」に賛同しています。今後は Sales Tech や Fin Tech、Privacy Tech などの X-Tech 領域に事業を展開し「データビジネスのプロデューサー集団」を目指します。

※1 出典元：「DataSign Web サービス調査レポート 2021.2」

※2 一定期間内に計測された重複のないブラウザの数を示します。多くの場合、ブラウザの識別には Cookie が利用され、一定期間内に計測された重複のない Cookie の数のことを示します。

本リリースに関する報道関係者のお問い合わせ
株式会社インティメート・マージャー IR 担当
Email: ir@intimatemerger.com