



2024年2月29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)

2024年9月期 第1四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2024年2月14日（水）に公表した2024年9月期 第1四半期決算について、当社で想定していました質問および発表以降に株主、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：前期は第1四半期に売上が大きく伸長しましたが、当期の第1四半期での増収は前年同期比0.4%の増加に留まっています。その要因について教えてください。

A：前期は Performance DMP とマーケティング支援でアカウント数が大幅に増加した結果、売上高は794百万円（前年同期比13%増加）となりました。

当期は Performance DMP で引き続きアカウント数が増加した結果、売上は前年同期比13%増加したものの、他のソリューションではアカウント数が伸びなかった結果、全社での売上は797百万円と前年同期比で微増に留まりました。

ただし当第1四半期においては前期の下期で見られた売上の減少傾向から増加基調に転換しており、当第2四半期以降もその傾向を維持すべく積極的な営業活動を推進してまいります。

Q2：売上総利益率が前年同期比で低下していますが、その理由と今後の対策について教えてください。

A：当第1四半期はマーケティング支援においてセルフサービス型のソリューションの占める割合が増加した結果、売上総利益率が前年同期比4.9ポイント低下して25.2%となりました。

今後はイベントやセミナーへの出展を強化し、また外部パートナーを営業活動に活用することによって、売上の拡大を図るとともにフルサービス型のソリューションの割合を高めることで売上総利益率の改善を目指します。

Q3：ポスト Cookie ソリューションの事業環境と進展度合いについて教えてください。

A：お客様である広告主において、精度の高い広告配信が可能な弊社のポスト Cookie ソリューションに対する広告費の配分割合が高まることでマーケティング支援の売上の増加につながっております。またポスト Cookie の配信では、DSP/SSP には弊社のソリューションである IM-UID を利用していただくことが必須となります。そのため、各 DSP/SSP からは広告の配信量に応じた IM-UID のインフラ利用料をいただくことでデータマネジメント・アナリティクスの売上の増加にもつながっております。結果として第 1 四半期ではマーケティング支援およびデータマネジメント・アナリティクスの売上は前四半期から増加しました。

ポスト Cookie ソリューションの提案は継続的に進めており、一定の引き合いをいただいておりますが、Google の web ブラウザの Chrome における 3rd Party Cookie の廃止が予定されている 2024 年後半に向けて、お客様のニーズがさらに強くなり、売上の成長も強まると見込んでおります。

■ 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