



2025年5月26日

各位

会社名 株式会社インテーム・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 管理本部部長 寒澤 陽平
(電話番号：03-5114-6051)

2025年9月期 第2四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2025年5月15日（木）に公表した2025年9月期 第2四半期決算について、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. 上期業績が好調な要因について、昨年とどの部分が違うのか、顧客の動向、御社が採った施策の両面で教えてください。

A：顧客動向としては、ポスト Cookie 環境への対応が引き続き喫緊の課題である中、当社のポスト Cookie ソリューションである「IM-UID」と Google Ad Manager との連携強化により、「IM-UID」を活用した広告配信がインフラとして利用されやすい環境が整いました。これにより、当社が連携を進めてきたアドテクベンダーの広告配信プラットフォームにおいて「IM-UID」を活用した広告配信が増加し、インフラ利用型での「IM-UID」の需要が想定を上回るペースで伸長しました。結果として、収益性の高い「データマネジメント・アナリティクス」領域の売上が拡大し、当社全体の売上総利益率の改善にもつながっております。

また、当社の施策としては、組織運営において、生成 AI の活用により人員数に依存しない組織体制の構築を進めてまいりました。これにより、人件費を中心とした販売費及び一般管理費の最適化が進み、収益性の改善にも寄与しております。

Q2：生産性向上によって人員とコストの最適化が進んでいる中、今後どのような人材を採用していくのか、また生まれた余力をどの領域へ投資していくお考えでしょうか？

A：今後も、生成 AI の活用をより一層促進する仕組みを作り、事務的・定型的な作業の多くはますます効率化されていく見通しです。そうした中で当社が重視しているのは、単なるオペレーションではなく、「事業を構想し、形にし、拡大していける人材」の採用・育成です。たとえば、データ活用を軸に新たな市場や顧客ニーズを開拓できるプロダクト志向の人材、あるいは IM-UID のような自社アセットを活かしてビジネスを組み立てられる企画・営業人材などが該当します。

業務効率化で生まれたリソースの余力については、ただのコスト削減にとどめず、新規領域での事業展開の加速や、プロダクト開発・マーケティング基盤の強化といった、成長の起点となる領域へ重点的に再投資して、中長期の企業価値向上を目指してまいります。

Q3：マーケティング支援事業の売上成長が落ち着いているように見えますが、背景と将来の方向性を教えてください。

A：「IM-UID」を活用したソリューションの中でも、広告媒体費用などが売上原価として計上されないインフラ利用型（主にデータマネジメント・アナリティクス）の需要が大きく伸長しており、売上原価の発生するマーケティング支援の需要を上回っていることから、ポートフォリオが転換していることが影響しております。ただし、これにより、会社全体の収益性は向上しており、これは極めてポジティブな変化と捉えております。

なお、マーケティング支援には、当社が広告運用まで担う「フルマネージ型」と、データおよび配信環境のみを提供する「セルフサービス型」の2つの提供形態がございます。当社では、自社の価値を「データそのもの」と再定義し、人的リソースに依存せず提供可能なセルフサービス型の割合を高めることで、スケーラブルかつ持続的にサービスを拡大できる体制整備を進めてまいりました。これにより、3Q以降「セルフサービス型」の売上成長も見込まれており、マーケティング支援事業の売上、ひいては会社全体のトップラインのさらなる成長を目指してまいります。

Q4：通期業績を上方修正されましたが、上期の業績を踏まえますと、下期の利益の伸びが緩やかに見えます。見通しの前提と更なる上振れの余地についてお聞かせください。

A：売上高につきましては、期初計画をベースとしつつも、市場環境のあらゆる変化を想定した上で、達成可能性の高い慎重な見通しとしております。費用面では、例年の傾向通り、新卒社員の入社に伴う人件費や採用関連費用など、将来の成長に向けた投資が下期に計画されており、これが利益の伸び率に影響する見込みです。

しかしながら、この見通しを最低ラインとし、引き続き好調な事業環境を最大限に活かし、更なる業績の上積み、そして企業価値の向上に全力を尽くしてまいります。

Q5：先日発表されました「LLMO ANALYZER（エルモアナライザー）」について、その概略と御社の戦略における位置づけを教えてください。インティメート・マージャーとしてどのような強みが活かせるのか教えてください。

A：「LLMO ANALYZER」は、生成 AI 時代における情報流通の変革に対応するため、当社の強みであるデータプラットフォームの知見を活かし、LLM（大規模言語モデル）に最適化されたコンテンツ戦略と Web サイト構築を支援する新たなサービスです。

近年、従来の検索エンジンに加え、AI 検索や対話型エージェントを利用するユーザーが急速に増加しており、ある予測では 2026 年までに Google 検索のクエリ数が最大 25% 減少する可能性も指摘されています。このような背景から、従来の SEO に代わる次世代の情報最適化手法が不可欠となっており、LLM による回答や推薦において、企業情報が「引用」や「回答」として示されることを目指す取り組みが注目を集めています。

これまでの DMP 事業で培ってきたデータ収集およびデータ解析から生成 AI からアクセスされ易いコンテンツやページの傾向を裏付けのあるデータとして保有できていることが強みであると考えています。

Q6：海外展開について北米以外の状況や今後のメインとなる市場がどの地域となるか教えてください。

A：データ活用がしやすい国や地域をターゲットとして展開していく想定です。例えばヨーロッパにおいては GDPR（EU 一般データ保護規則）といわれるデータに関する厳正な法律が整備されており、現段階ではヨーロッパでの事業展開の優先度は高くないと考えております。

一方でアメリカやカナダ、オーストラリア、東南アジアの一部地域においてはデータ活用に関する法律面での難易度は日本と同程度であるため、比較的法的な事業参入のハードルが低い国や地域から徐々に事業展開をしていく予定です。

■ 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