



2026 年 2 月 20 日

各位

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

2026 年 9 月期 第 1 四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2026 年 2 月 13 日（金）に公表した 2026 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. 通期計画に対して、第 1Q の進捗率が、売上 23.1%、営業利益 25.2%となっています。進捗率を踏まえて、第 1Q の業績評価を教えてください。

A：第 1 四半期の業績は、社内計画の範疇で順調に進捗していると評価しています。前年同期にあった大型スポット案件の剥落などの影響で前年同期比では微減収となりましたが、ストック型ビジネスであるデータマネジメント領域が想定以上に伸長しており、特定の顧客意向に左右されにくい事業構造への転換が進んでいます。これにより、年間を通じた業績の平準化が進行しております。全体業績としてもう少し伸長できたとも考えておりますが、課題を捉えており、第 2 四半期以降の業績上積みを目指します。

Q2：売上の割合が高まっているデータマネジメント、PerformanceDMP について、それぞれの状況と、第 2Q 以降の目論見を教えてください。

A : データマネジメント領域につきましては、ポスト Cookie 領域におけるデータ利用ニーズの増加を背景に、売上高は前年同期比 + 25.9%、平均単価も + 23.1%と好調に推移いたしました。今後もポスト Cookie 対応のインフラとして「IM-UID」の利用拡大によるデータ利用料の増加トレンドが続くと見込むと同時に、多領域展開促進のために人的なリソースの投下を行い成長を加速させる方針です。

Performance DMP につきましては、第 1 四半期は不採算案件の停止や販売チャネル（ASP）の戦略変更の影響を受け、アカウント数が減少しましたが、利益率は改善しました。第 2 四半期以降は、外部の営業方針に左右されずに当社主体で新規のアカウントを伸ばせる体制や仕組みを構築し収益の再拡大を推進してまいります。

Q3 : スtock型へ移行されている中、マーケティング支援の今後の位置づけと戦略について教えてください。

A : マーケティング支援領域は、従来の労働集約的な広告運用までを当社で行う「フルマネージド型」から、データと配信環境のみを提供する「セルフサービス型」への移行を戦略の柱としています。顧客企業の広告運用の内製化ニーズの高まりに合わせ、人員数に依存しない収益モデルへ転換することで、売上全体に占める割合を適正化しつつ、年間を通じた業績の安定化・平準化を図っていきます。

Q4 : 急速に生成 AI が進む中、貴社が有する価値と社会における今後役割について教えてください。

A : 生成 AI の普及によりデータ活用の技術的ハードルが下がる中、当社の価値は「AI が活用しやすいデータ = AI-Ready データ」を多領域に提供することにあると考えております。これまではアドテク領域が中心でしたが、今後はセールス、人事、金融、医療、政策など多領域において、生成 AI を最大限活用するためのデータインフラとしての役割を担い、社会におけるデータ活用における効率化と高度化に貢献していきます。

Q5 : 新しく提供を開始される「オルタナティブリアルエステートデータ」についてと、今後のクロスセクタ領域の展開について教えてください。

A : Web 検索や閲覧データなどの「オルタナティブデータ」を活用し、企業のテナント出

店意向や商圈分析を可視化するサービスです。不動産ディベロッパーのリーシング営業効率化や、店舗ビジネス事業者の出店成功率向上を支援いたします。

今後のクロステック領域については、データ活用の効果が見えにくいという課題に対し、まずは課題に応じたダッシュボードを無償提供して価値を実感してもらい、その後の解決課題数や提供データ量に応じた「成果報酬型・従量課金型」で収益化するモデルを推進します。また、前述の通り社内のリソースをデータマネジメント領域を中心に投下することにより、販売促進を進めてまいります。

■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