

2020年9月期
第3四半期決算説明資料

株式会社インティメート・マージャー

東証マザーズ（証券コード：7072）



INDEX

Business Description

1. 当社の事業内容 P3

FY2020 2019.10 - 2020.6

2. 2020年9月期 第3四半期業績 P10

Following Progress in business plan for FY2020

3. 2020年9月期 通期業績予想の進捗状況 P21

Topics

4. Q3 トピックス P25

About Intimate Merger

5. 会社紹介 P29

Business Description

1

当社の事業内容

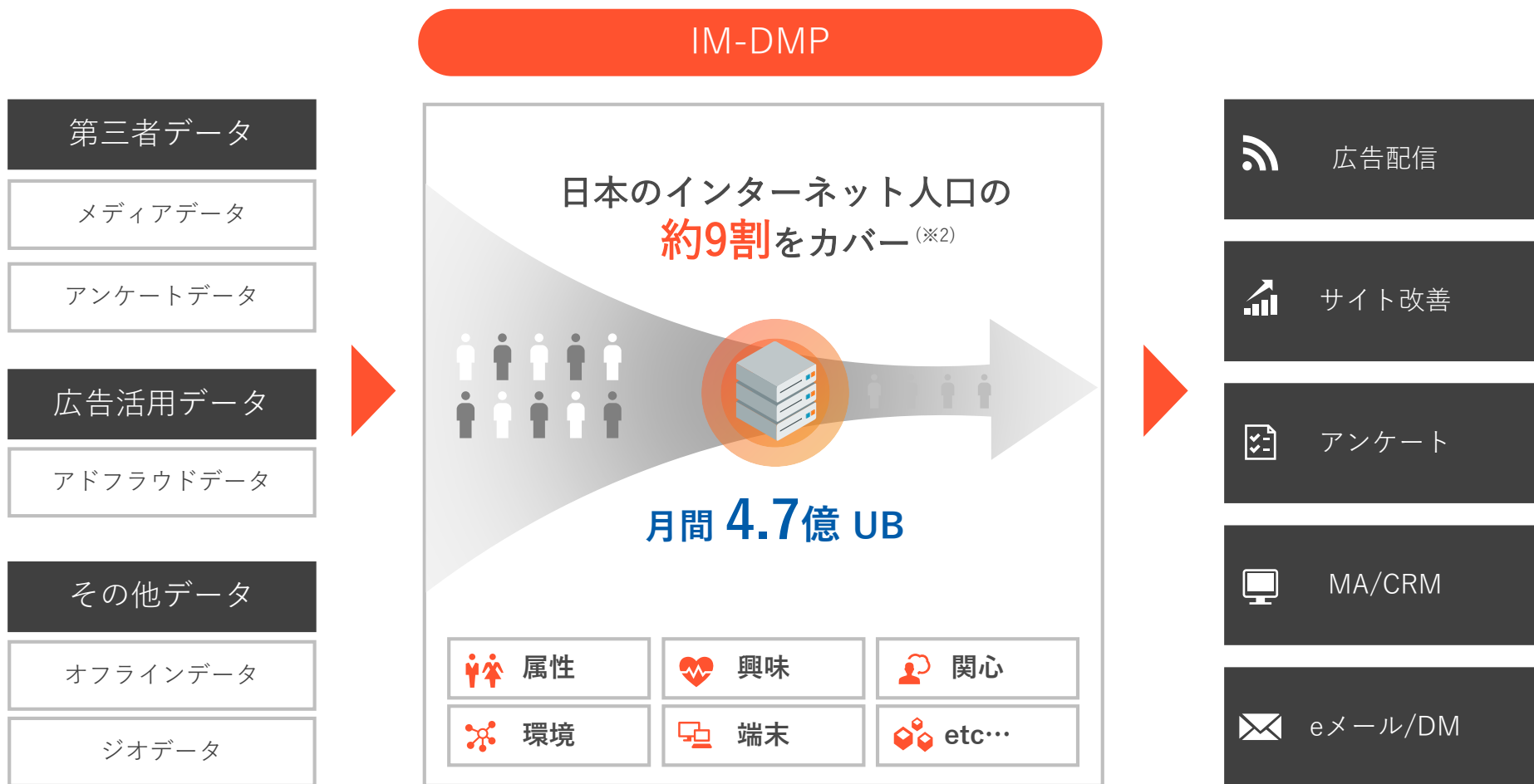
Mission

データ活用における革命を起こす

データによる"意思決定"はシンプルで、とても効率のよいものだと考えています。
この仕組みを確立して世の中に広めたいという想いから創業しました。

POINT

(※1) 月間4.7億以上のユニークブラウザに紐づく3rd Party Data等を保有するパブリックDMP。

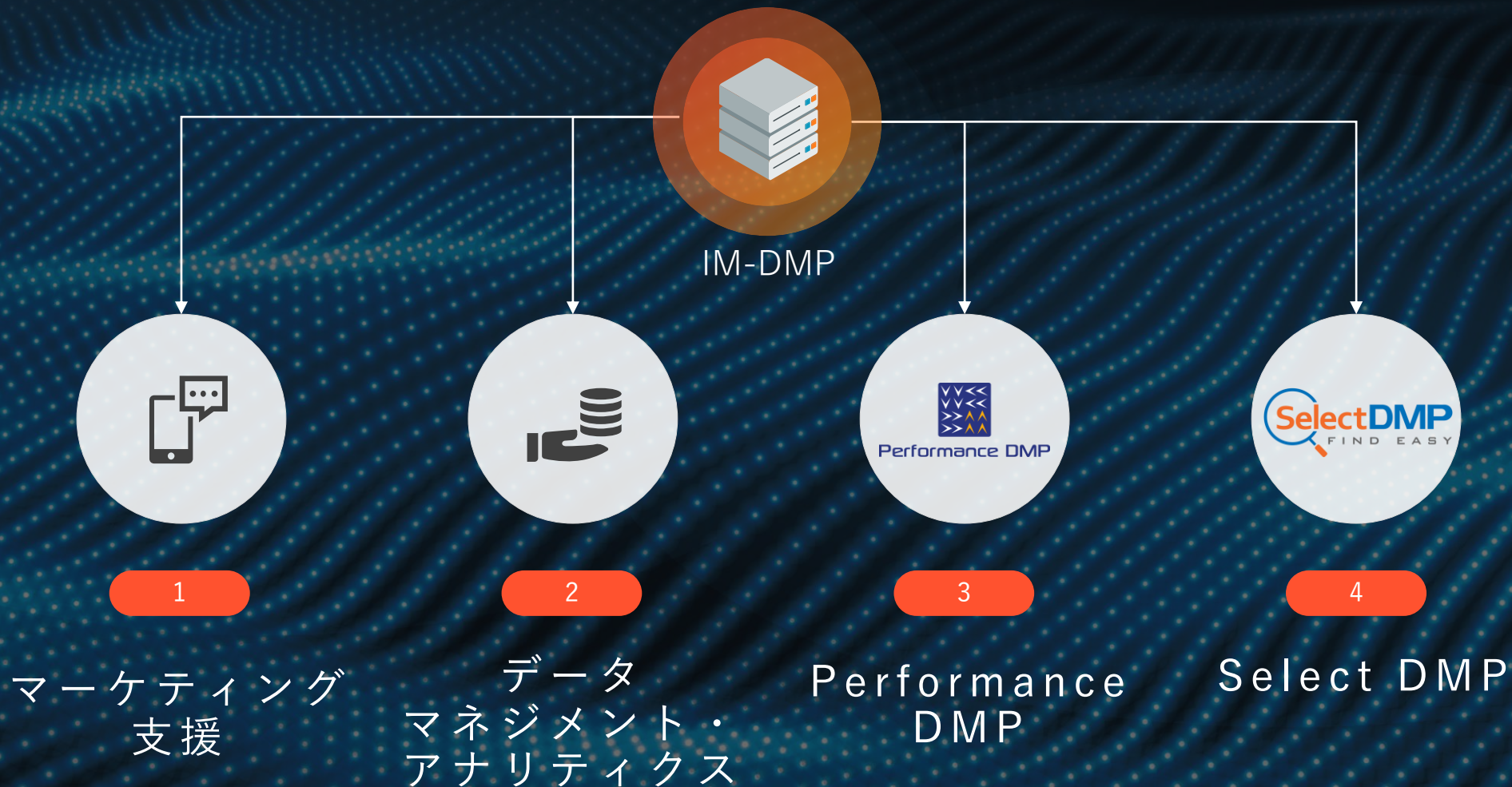


(※1) 一定期間内に計測された重複のないブラウザの数を示します。多くの場合、ブラウザの識別にはCookieが利用され、一定期間内に計測された重複のないCookieの数のことを示します。

(※2) 株式会社インテージの調査による1会員あたりのCookie数から逆算して割合を算出しております。

IM-DMP[※]を軸に大きく**4種類のソリューション**を提供。

※月間4.7億以上のユニークブラウザに紐づく3rd Party Data等を保有するパブリックDMP



POINT

2020年3月には、新たに新生銀行との共同事業にて信用スコアサービス提供事業を行う「クレジットスコア株式会社（以下クレジットスコア）」を設立。

新規事業



月間4.7億以上のユニークブラウザのデータを保有し、成果の出るデータドリブなマーケティング施策を実現するために活用できるDMP。

開発



成果報酬型ディスプレイ広告運用サービス。IM-DMPを活用し、高パフォーマンスのユーザーを分析することで、高い費用対効果で広告配信を行うサービス。

開発



BtoB企業向けニーズ検知型企業リスト生成サービス。WEB閲覧履歴から、自社商材に関心を持っている可能性が高い見込み顧客企業を抽出し、リスト化するサービス。

開発



資本業務提携先である株式会社新生銀行と共同事業として信用スコアリングサービスを行う

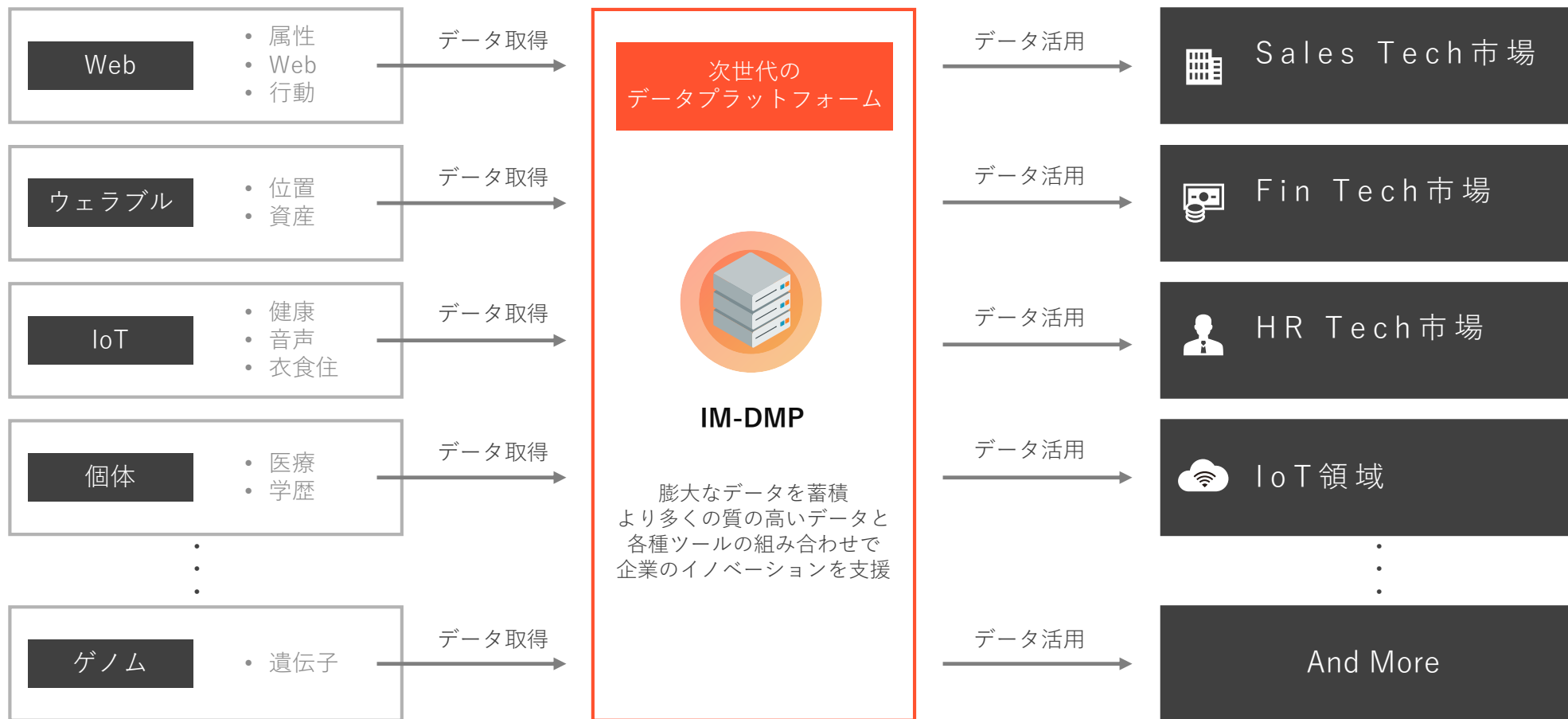
開発



ビッグデータ

POINT

同業他社はAd Tech市場に特化しており汎用性が低いのに対し、
当社のデータプラットフォームは汎用性が高く、さまざまな産業や業種への展開が可能。

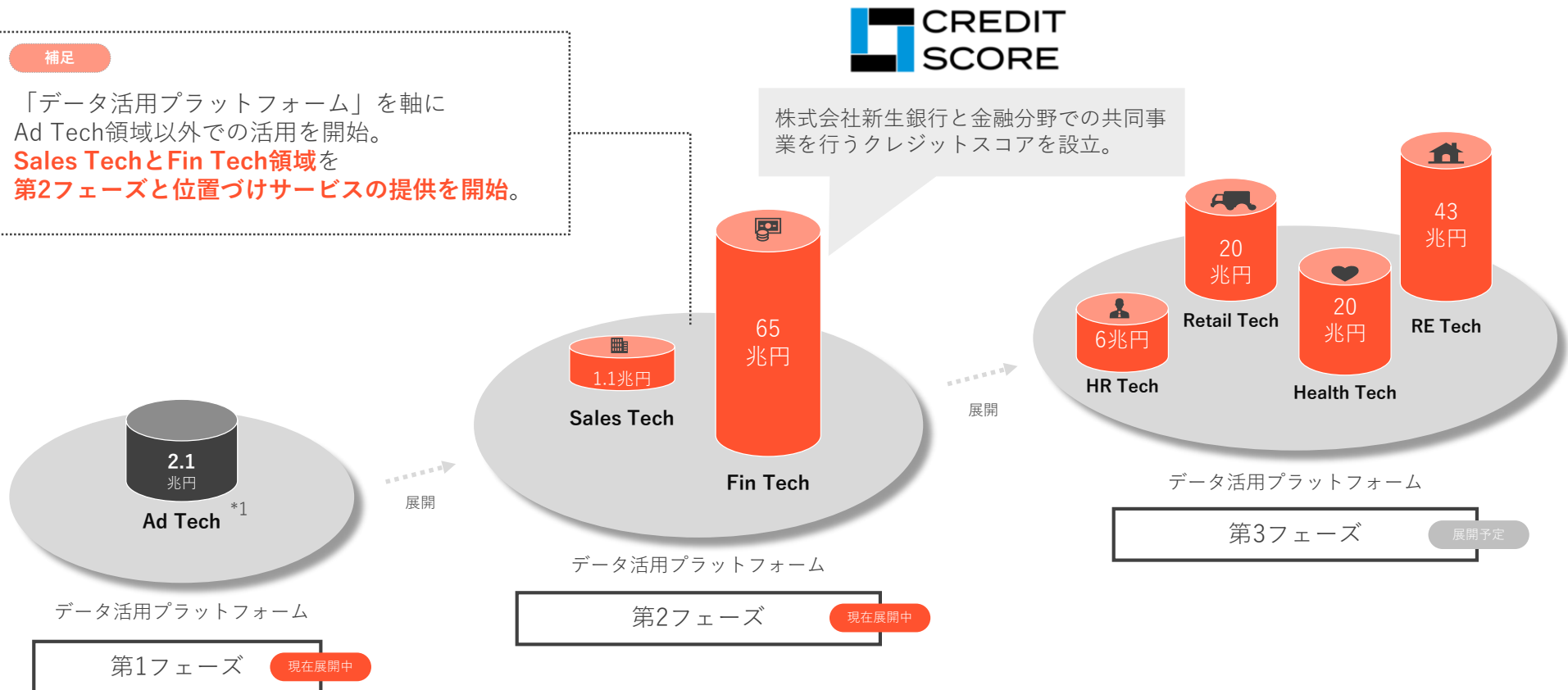


POINT

汎用性の高い「IM-DMP」を活かし、段階的に様々な巨大市場に進出。2020年3月には、**Fin Tech市場進出のため「クレジットスコア株式会社（以下クレジットスコア）」を設立。**

補足

「データ活用プラットフォーム」を軸に Ad Tech領域以外での活用を開始。
Sales TechとFin Tech領域を第2フェーズと位置づけサービスの提供を開始。



※1 (株)電通「日本の広告費2019」日本の媒体別広告費 インターネット広告費：広告制作費を含む

※2 コールセンターサービス市場（株式会社矢野経済研究所）、MA市場（矢野経済研究所）、マーケティングリサーチ市場（一般社団法人 日本マーケティング・リサーチ協会）の合算にて算出

FY2020 2019.10 - 2020.3

2

2020年9月期 第3四半期業績

3Q業績サマリー

売上高 15.5億円 (YoY 94.8%) 営業利益 41百万円 (YoY 29.1%)

- 前年同期比では減収減益での着地となったものの、**連結経常利益は黒字で推移しており、2020年5月修正後の通期予想に対してはポジティブな進捗状況。**
- 6~7月頃からマーケティング支援を中心にアカウント数、単価ともに回復傾向にあり、マーケティング支援売上の減少トレンドは3Qで底打ちを予想。

売上について

- マーケティング支援売上について、4~5月の緊急事態宣言下での新型コロナウイルス影響により特定業種（旅行業、イベント業、エンターテインメント業）の売上減少が響き、前年同期比減収。**ただし、6~7月頃からは旅行業以外のクライアントは再始動しており回復傾向がみられる。**
- 一方で、Performance DMPは引き続きアカウント数が大幅な増加ペースで推移しており、**QonQ+27%の増収となった。**

利益について

- コロナ禍においても、積極採用姿勢を継続。**新規求人の公開を加速し、Fin Tech、Sales Tech部門の人員増加。前年同期比では開発人員も増加しており、人件費は前年対比+17%の増加。
- 3Qより本格的にリモートワーク中心の働き方に移行。**出社ベースとしていたオフィス関連費用のコスト削減を早期に実施し、その他費用は減少傾向にあり、来期以降の営業利益率改善を目指す。

※2020年9月期第2四半期より連結財務諸表を公表しております。本資料に記載の予想比、実績との前年同期比は、単体財務諸表との比較となります。連結財務諸表と単体財務諸表のPL差はほとんど生じておりませんので、投資判断の資料として一定の合理性がある情報であると判断しております。

(百万円)

	FY2019 3Q累計	FY2020 3Q累計 ※2020年第2四半期より連結決算	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,639	1,554	△85	△5.2%
売上総利益	530	490	△40	△7.6%
(売上総利益率)	32.4%	31.5%	△0.8pts	-
販売管理費	387	448	+61	+15.9%
営業利益	143	41	△101	△70.9%
(営業利益率)	8.8%	2.7%	△6.1pts	-
経常利益	141	29	△112	△79.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	96	13	△83	△86.4%
(四半期純利益率)	5.9%	0.8%	△5.0pts	-
ROE	15.4%	1.0%	-	-

※2020年9月期第2四半期より連結財務諸表を公表しております。本資料に記載の予想比、実績との前年同期比は、単体財務諸表との比較となります。
連結財務諸表と単体財務諸表のPL差はほとんど生じておりませんので、投資判断の資料として一定の合理性がある情報であると判断しております。

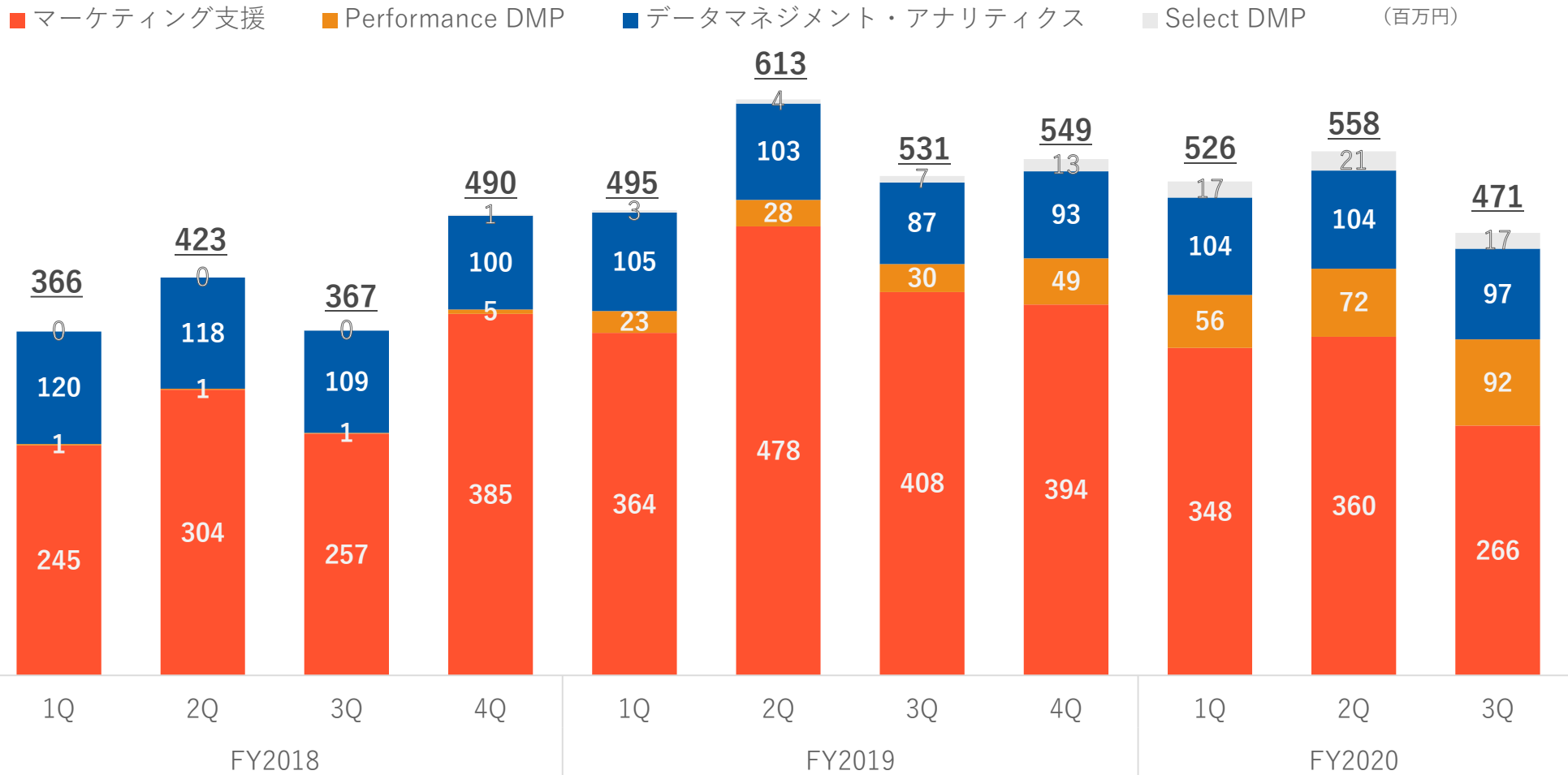
POINT

関連会社2社設立時の出資により、投資その他の資産が42百万円増加。
純資産は、東証マザーズ上場時の増資等で6億円増加し、12.2億円に。

(百万円)

		2019.9	2020.6	前期末比 増減	増減率
資 産	流動資産	909	1,376	+467	+51.4%
	固定資産	59	101	+41	+70.3%
	有形固定資産	3	2	△1	△35.1%
	無形固定資産	1	2	+1	+14.7%
	投資その他の資産	53	96	+42	+79.1%
	合計	968	1,477	+509	+52.6%
負 債 及 び 純 資 産	負債	342	259	△82	△24.2%
	借入金	-	-	-	-%
	純資産	625	1,217	+592	+94.7%
	合計	968	1,477	509	+52.6%

POINT Performance DMP売上は前年同期比+206%、2Q対比+27%と増収ペースを継続。

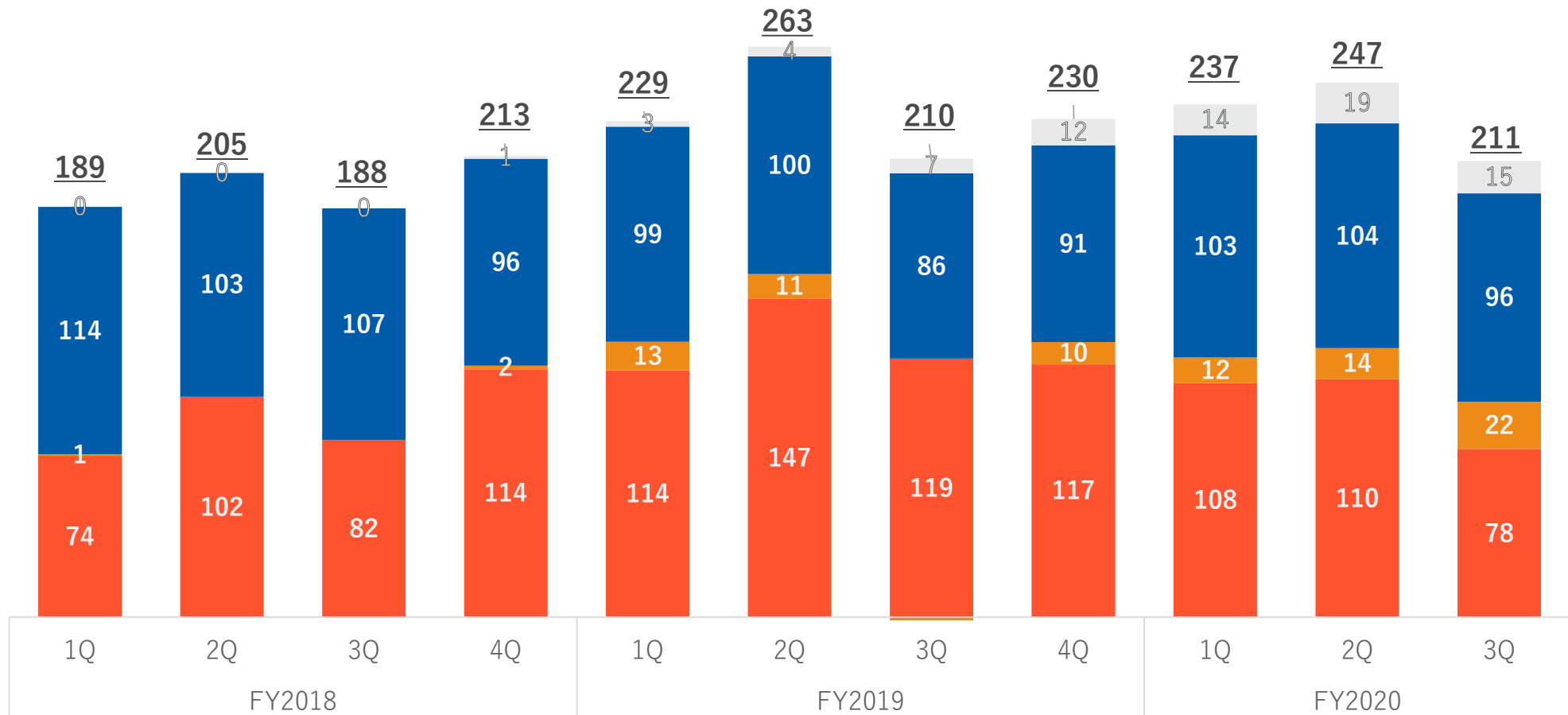


ソリューション別限界利益 (※1) 四半期推移

POINT

限界利益ベースでは、**マーケティング支援以外のシェアが63%まで増加。**
新規ソリューションの収益は堅調に増加している。

■ マーケティング支援 ■ Performance DMP ■ データマネジメント・アナリティクス ■ Select DMP (百万円)



※1：売上高から、個別の売上に紐づく変動原価（主に媒体枠仕入費用）を差し引いた数値

Performance DMPのアカウント数がQonQ+158%増加。

POINT

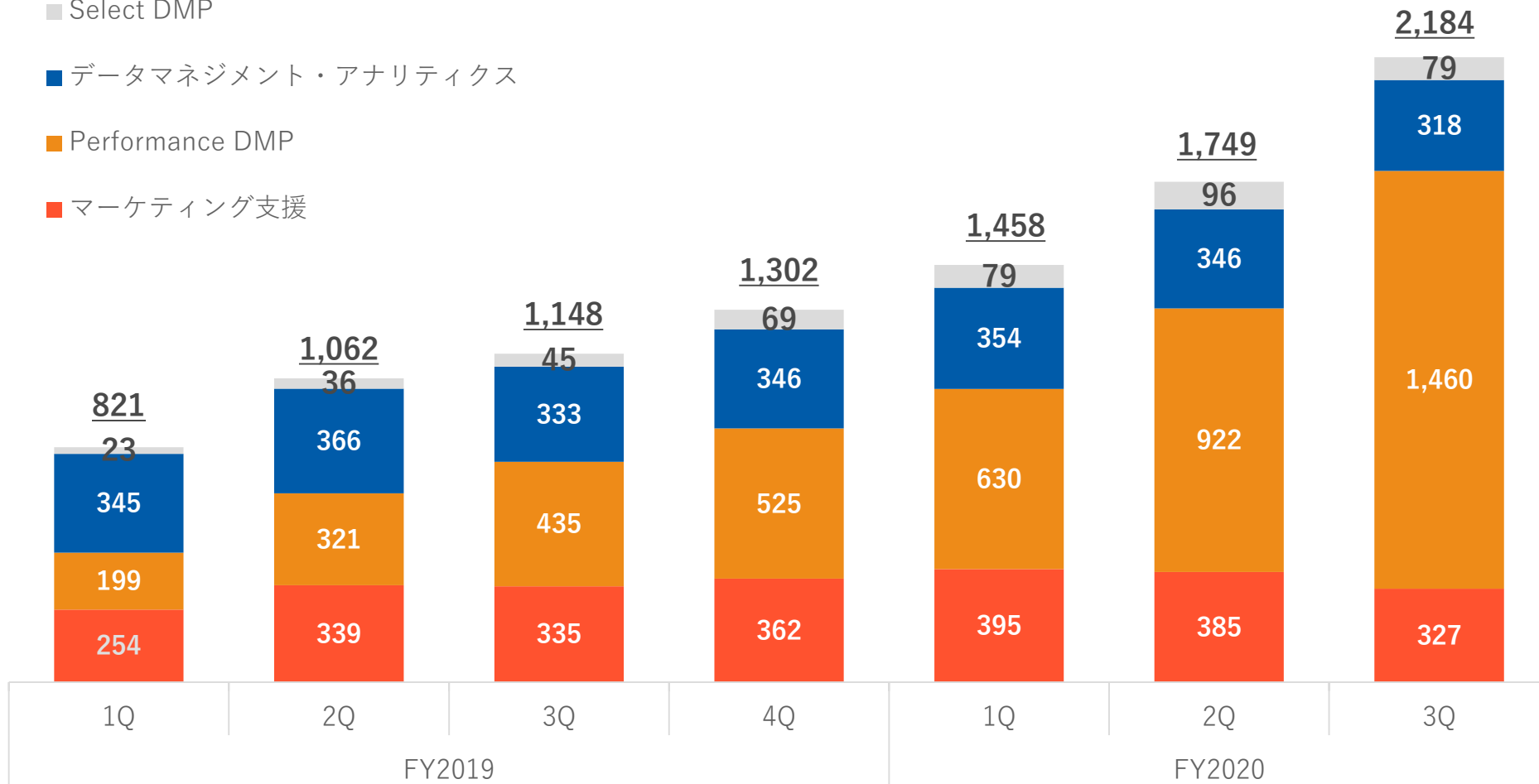
その他のソリューションはQonQ減少傾向ながら、3Qでの底打ちを見込む。

■ Select DMP

■ データマネジメント・アナリティクス

■ Performance DMP

■ マーケティング支援

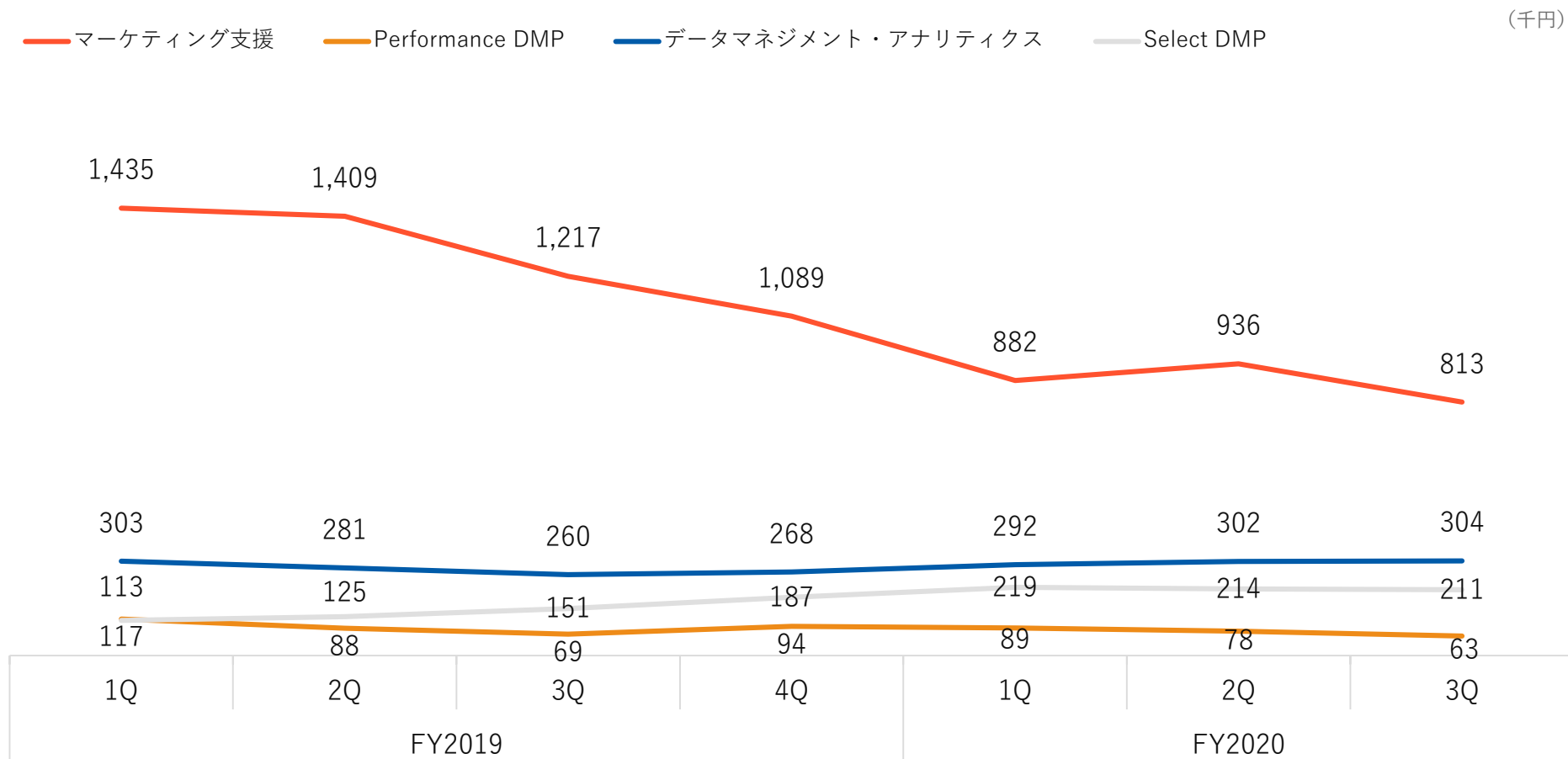


※2：1ヶ月の間に稼働したアカウントを単月アカウント数として、3ヶ月間の単月アカウント数の合計値

平均単価 四半期推移 (※3)

POINT

マーケティング支援のみ4~5月のクライアント予算縮小の影響を受け減少となったものの、概ね横ばいにて推移。

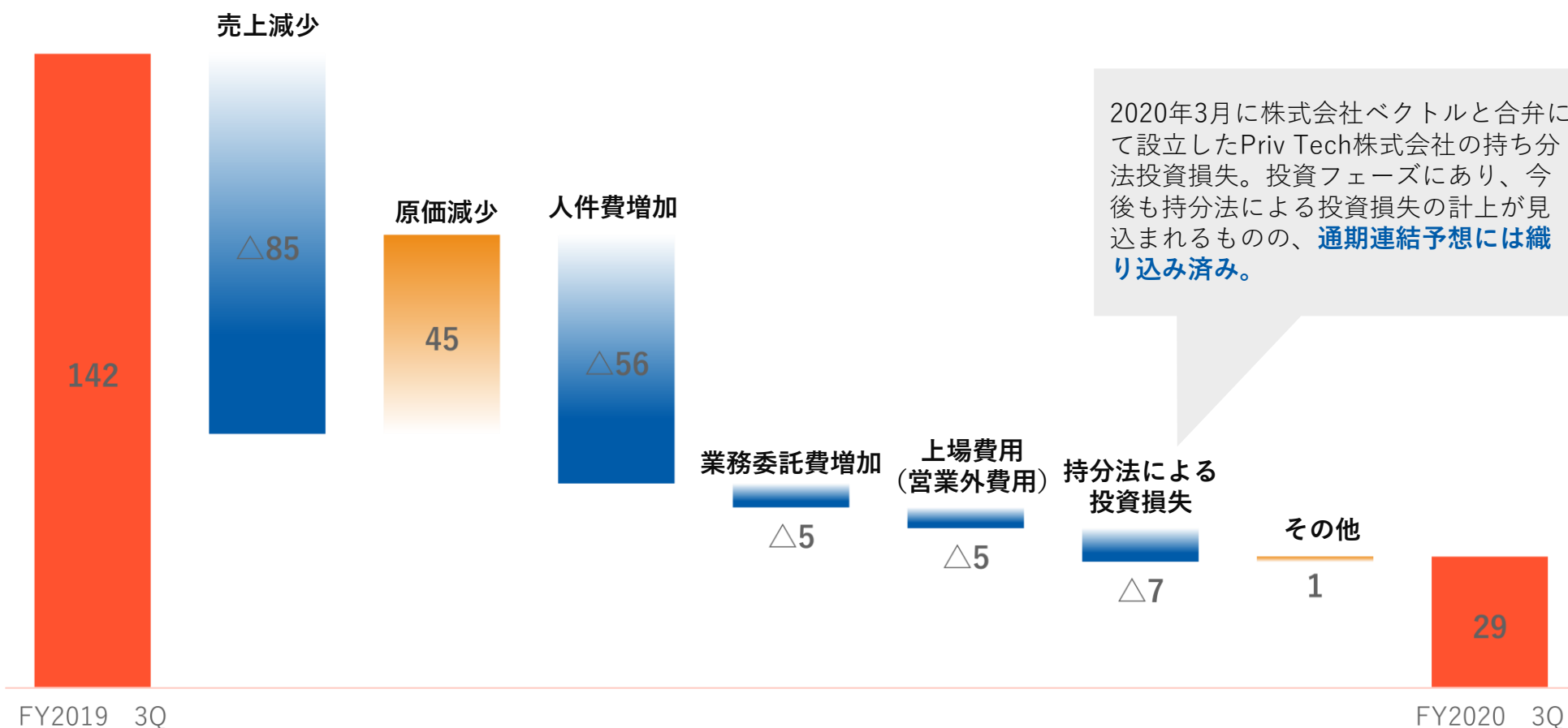


※3：四半期累計売上高を四半期累積アカウント数で除した数値

POINT 売上減少、採用進捗による人件費の増加等により、前期比減益。

FY2020 3Q 前期比経常利益増減要因

(百万円)



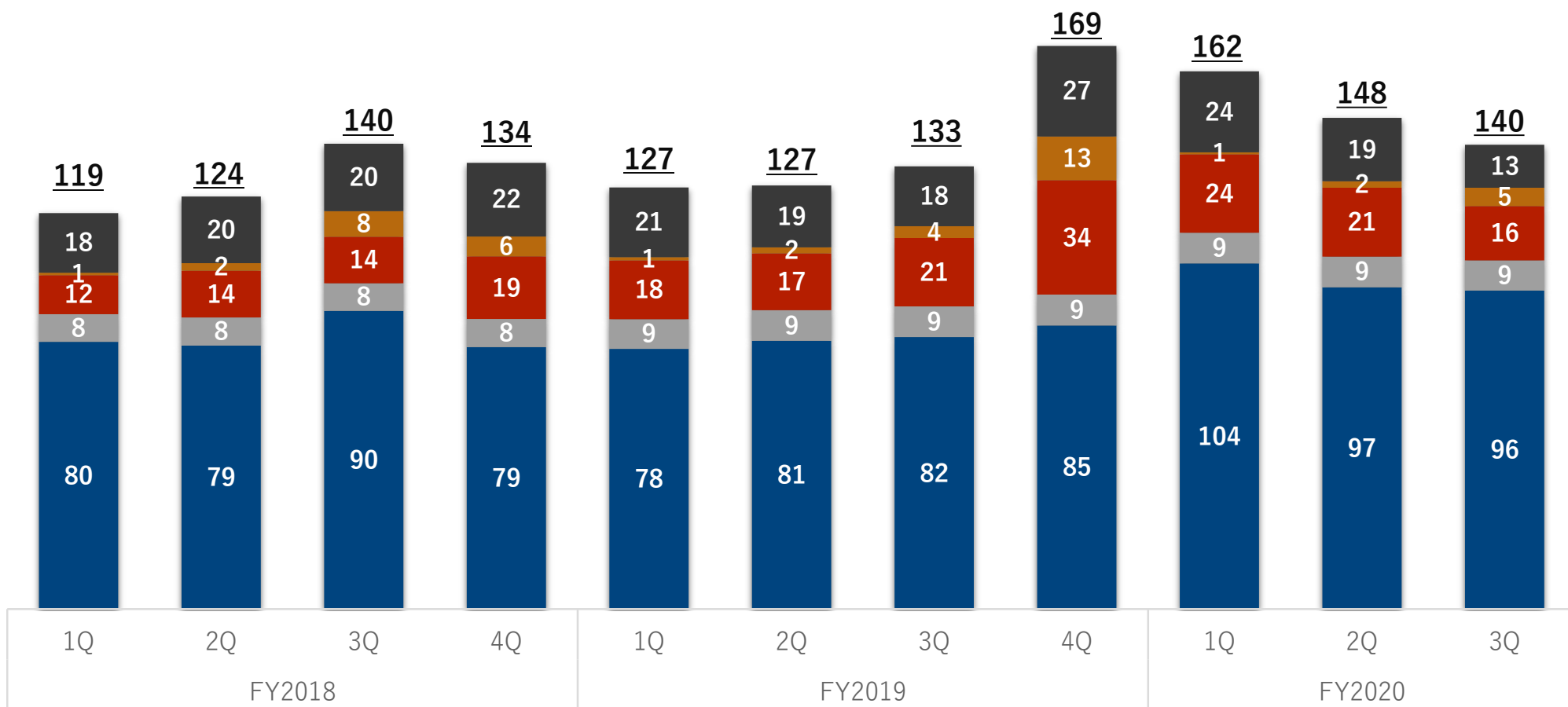
2020年3月に株式会社ベクトルと合併にて設立したPriv Tech株式会社の持分法投資損失。投資フェーズにあり、今後も持分法による投資損失の計上が見込まれるものの、**通期連結予想には織り込み済み。**

POINT

Q3より本格的にリモートワーク中心の働き方へ移行したことで、業務委託費用、その他費用はQonQで減少。

■ 人件費 ■ 家賃・水道光熱費 ■ 業務委託・支払報酬 ■ 採用費 ■ その他

(百万円)

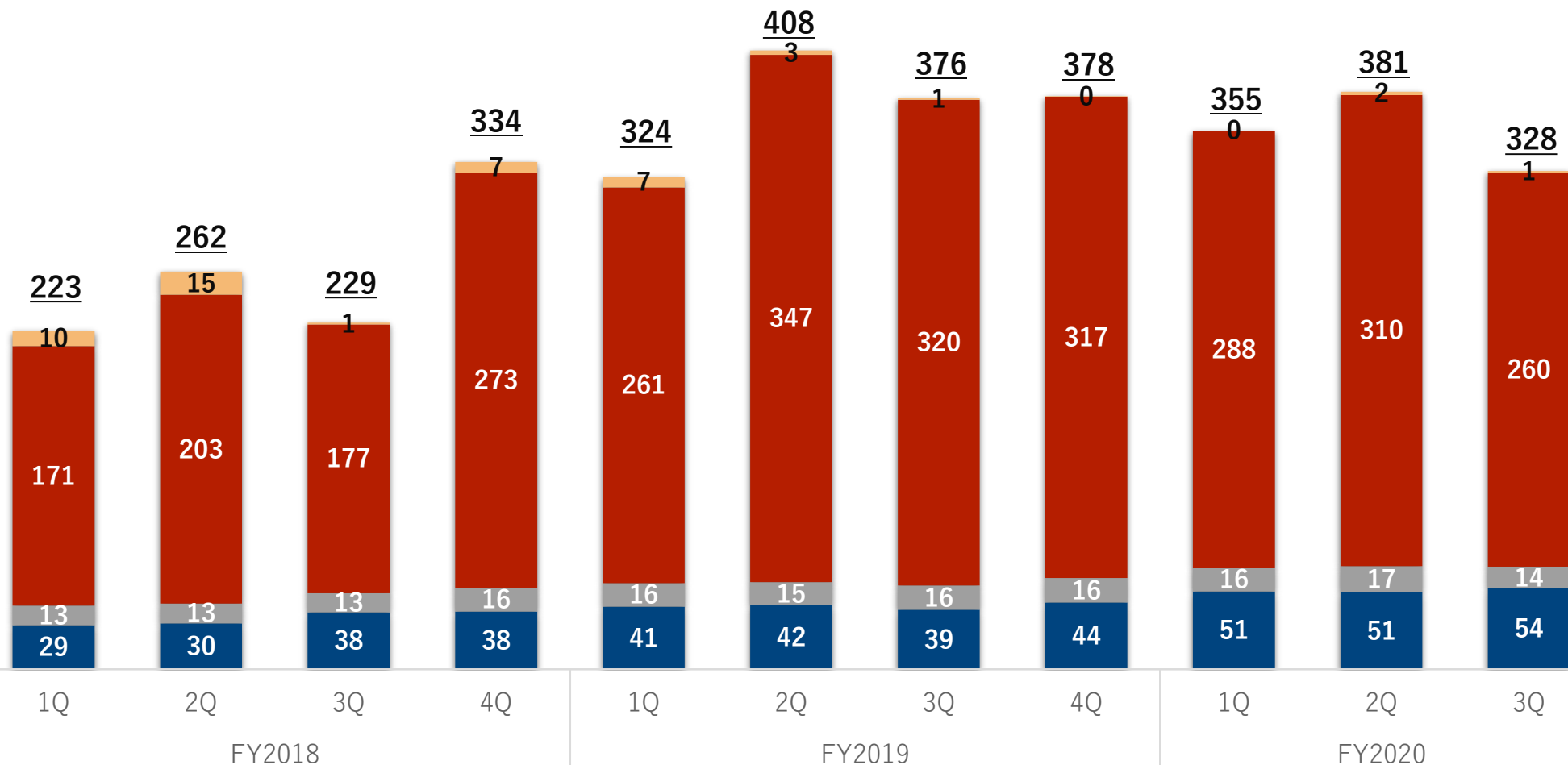


POINT

マーケティング支援売上の減少により、連動する媒体仕入費用も前年同期比で減少。媒体仕入費用以外は大きな増減なし。

■ サーバー費用 ■ データ仕入費用 ■ 媒体枠仕入費用 ■ その他

(百万円)



Following Progress in business plan for FY2020

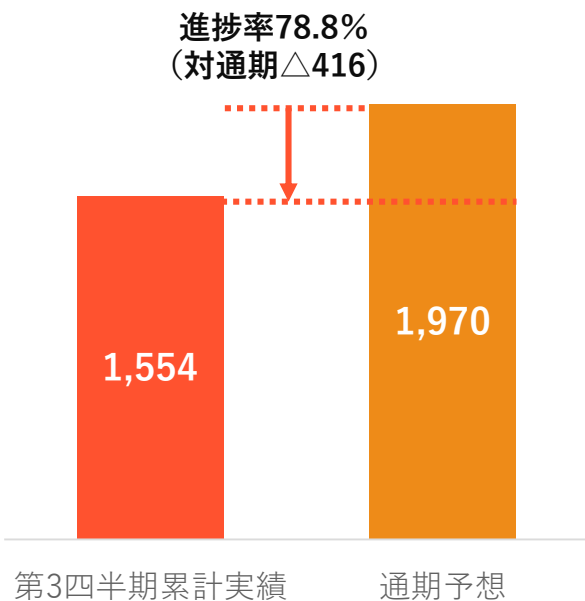
3

2020年9月期 通期業績予想の進捗

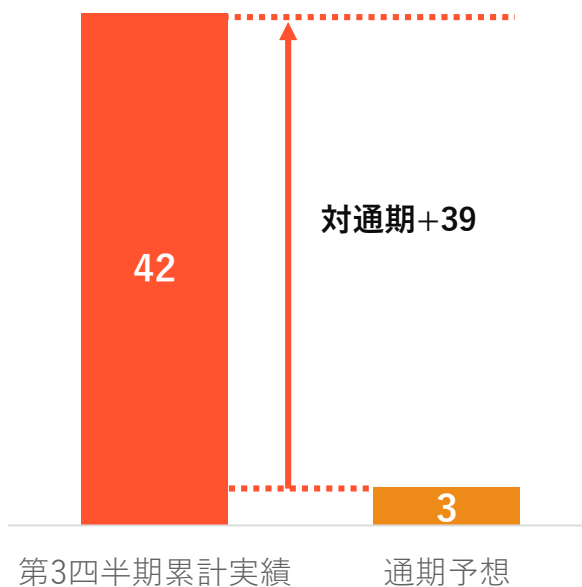
POINT

連結売上高は、2020年5月修正の通期予想に対して順調に進捗。4Qも新規事業領域の積極採用を継続するためコスト増加を見込むものの、**現時点では営業利益以下は通期予想を大幅に上回る進捗。**

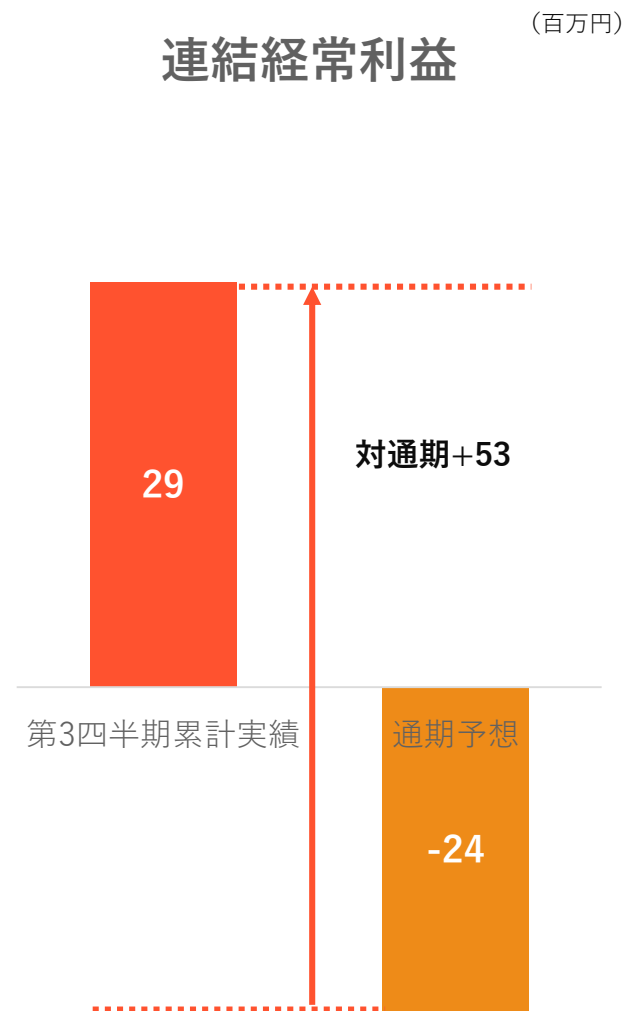
連結売上高



連結営業利益



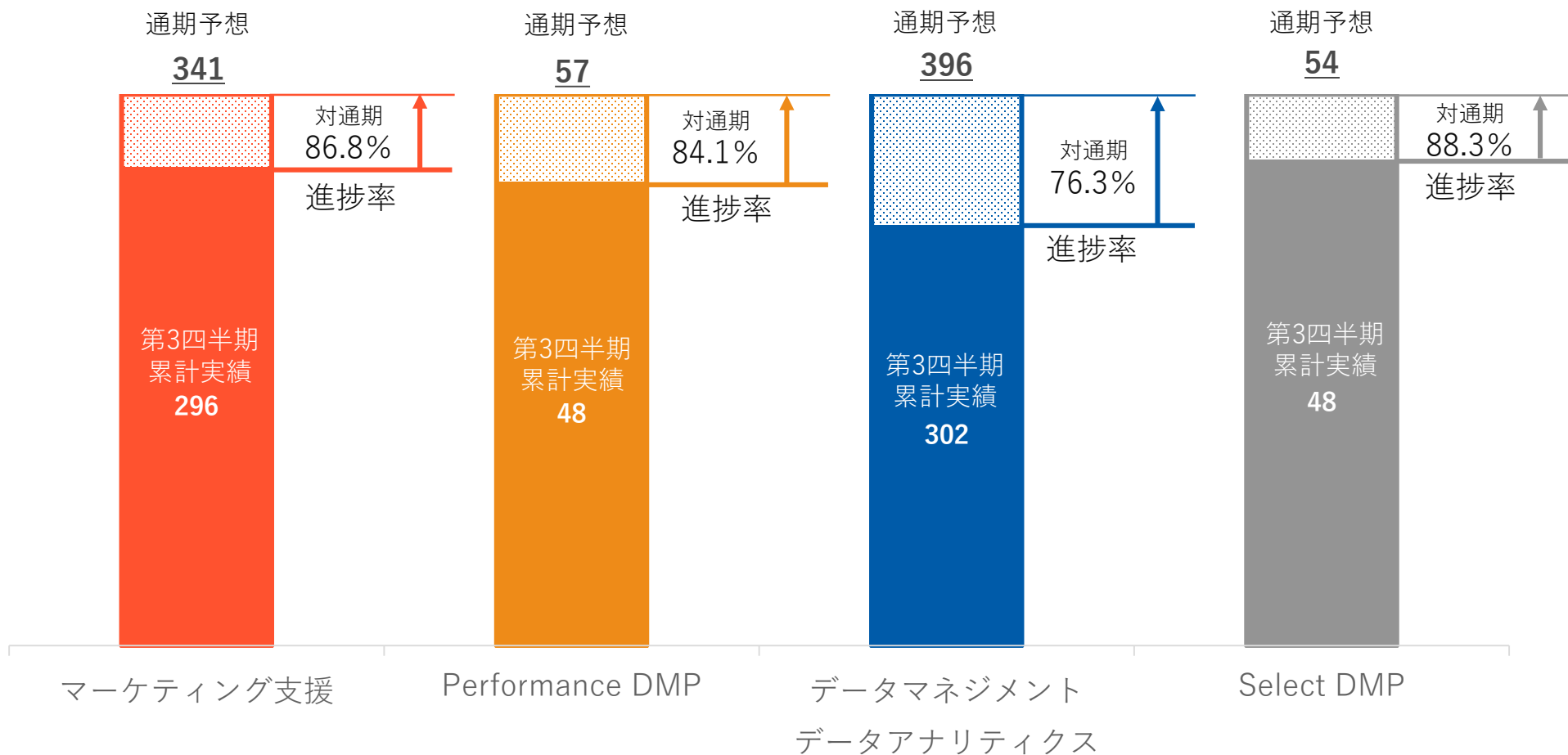
連結経常利益



POINT

限界利益ベースでは、**全てのソリューションで75%超の進捗**であり、通期予想の超過達成を目指す。

(百万円)



POINT

ソリューション別の3Q進捗及び4Q見込みは以下の通り。いくつかのソリューションにおいては、マーケットがポジティブな方向に動いており、早急な戦略転換で先行優位を取りに行く。

外部環境

3Q進捗詳細

4Q見込み

マーケティング支援



フラット

- 特定業種（旅行業、イベント業、エンターテインメント）の中では旅行業以外は、6月以降から受注回復。リモートワーク関連商材等の新規受注も有り。

- 6月以降で順次営業再開しているクライアントについて、再開タイミングを逃さず再受注につなげる。

データマネジメント・アナリティクス



フラット

- 新型コロナウイルスの影響により、導入に前向きだった一部のクライアントは再検討となり、アカウント数は若干減少。
- 多くの導入先は基盤ツールとしての使用となっているため解約率は僅少。

- 中長期的な対応が必要不可欠なプライバシー保護分野にて「IM-CMP」（商品詳細は後述）をリリース。ポストクッキーを見据えたサービス提案を行っていく。

Performance DMP



ポジティブ

- 成果課金型のアフィリエイト広告が見直されている環境下で、確りとASP各社と連携強化を図ったことにより、アカウント数の増加ペースは更に伸長。

- 機械学習によるアカウント自動設計、データ最適化を進めることで、アカウント獲得のスピードアップおよび限界利益の増加を見込む。

Select DMP



ポジティブ

- 新型コロナウイルスの影響を受け、テレアポ等の旧来の営業手法を見直す動きが加速。
- 効率的なメールフォーム問い合わせによるリード獲得効率化等、商品価値向上に注力。

- 外部環境は好転しており、マーケティング活動の効率化を推進し、案件獲得効率の向上を支援していく。

Q3_Topics

4 Q3トピックス

POINT 昨今のデータ利用・プライバシー保護の時流を捉えて、当社サービスの新規展開を模索中

データ利用・プライバシーに関する最近のトピックス

年月	詳細
2018年5月	欧州でGDPR（EU一般データ保護規則）※4が施行
2019年8月	利用者の同意なく内定辞退率予測のためにデータ提供を行っていたサービスが問題に
2020年1月	Google社がWebブラウザ「Google Chrome」の3rd Party Cookie サポートを段階的に廃止すると発表
2020年6月	改正個人情報保護法が成立

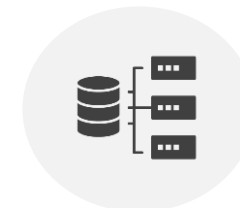


- 3rd party cookieに関する**利用同意取得方法が見直されるタイミング**に
- **Cookieにかかわらず、ユーザーからのデータ取得及び当該データの利用方法に関して、ユーザーの注目が集まりつつある**

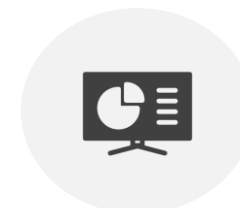
当社サービスの対応方針



- 1 **同意取得済みデータを活用した新たなサービス展開**



- 2 **データによるアカウント自動化**



- 3 **AIを用いたリアルタイム属性解析**

※4：欧州域内で個人データを取得する日本企業に対しても適用され、IPアドレスやCookieのようなオンライン識別子も個人情報とみなす。

POINT

2020年6月に、メディア向けデータ利用同意管理プラットフォーム「IM-CMP」をリリース。
同意取得済みデータを用いた商品開発に必須となる下記機能をワンストップで提供。



1 CMPバナー

- 許諾管理システムをWebサイトに導入する際に用いるJavaScriptのタグ



2 許諾管理機能

- 許諾レベルのマネジメント機能。許諾に応じた広告タグやマーケティング用の各種タグを出し分けるタグマネージャー機能

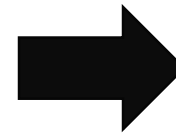


3 ダッシュボード

- 許諾レベル別のユーザー情報を閲覧・分析・活用ができる機能

POINT

Webサイト上にCMPタグを設置することで、ユーザーアクションに合わせて許諾レベルをコントロールし、許諾レベルに応じたアプローチが可能に。



許諾情報

許諾情報

- ・ 許諾バージョン
- ・ 許諾内容
- ・ プライバシーポリシーなどを登録



私たちがより良い情報を提供できるように、プライバシーポリシーに基づいたCookieの取得と利用に同意をお願いいたします。

同意する

Cookieを無効化

About Intimate Merger

5

会社紹介

会社名	株式会社インティメート・マージャー			
経営陣	代表取締役	築島 亮次		
	取締役	久田 康平	社外取締役	永田 暁彦
	取締役	村井 浩起	常勤監査役	大島 忠
	取締役	佐伯 朋嗣	監査役	横山 幸太郎
	取締役	永井 秀輔	監査役	大杉 泉
設立	2013年6月			
所在地	東京都港区六本木3-5-27 六本木山田ビル4F			
事業内容	DMP（データマネジメントプラットフォーム）事業			
決算期	9月			
従業員数	40名（2020年6月末時点）			
グループ会社	クレジットスコア株式会社（連結子会社）			
	Priv Tech株式会社（持分法適用会社）			
加盟団体	一般社団法人 日本インタラクティブ広告協会 (J I A A)			

2013年6月	株式会社フリークアウト（現「株式会社フリークアウト・ホールディングス」以下同様）と株式会社Preferred Infrastructureの合併にて株式会社インティメート・マージャーを設立。
2015年3月	Googleの運営するDSPサービスと連携を開始。
2018年7月	B2B向けリードジェネレーションツール「Select DMP」の提供を開始。
2019年1月	成果報酬型ディスプレイ広告運用サービス「Performance DMP」の提供を開始。
2019年10月	東証マザーズ上場
2020年3月	株式会社ベクトルとの合併にてPriv Tech株式会社を設立
2020年3月	株式会社新生銀行との共同事業を行うクレジットスコア株式会社を設立

プロフィール

1984年4月生まれ。投資家の祖父と児童心理学の研究をしていた母のもと、「定量的な成果」に拘る学生時代を過ごす。「社会人3年後に起業する」と志し、グリー株式会社に入社。更なるデータ活用ビジネスを志向し、株式会社フリークアウトへ。Googleのレイ・カーツワイル氏が2020年に起きると予測している「あらゆるデータがひとつに統合される」という革命「**インティメート・マージャー**」を冠した当社を創業。データサイエンティストというアカデミックな視点と経営者としてのビジネスの視点から、さまざまな業界の課題解決をデータ活用にて支援している。

経歴

- 2010年1月
：世界最大級の統計アルゴリズムコンテストRSCTC2010DiscoveryChallenge世界3位
- 2010年3月
：慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科を首席卒業
- 2010年4月
：グリー株式会社入社（プラットフォーム開発に関連する複数の部門でマネジャーを兼務）
- 2012年12月
：株式会社フリークアウト入社
- 2013年6月
：インティメートマージャーを創業



代表取締役社長

築島亮次

(Ryoji Yanashima)

POINT 幅広い業種・業界に多様なサービスを提供。



将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 当社株式の募集及び売出しに応募される際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。