

IntimateMerger

株式会社インテイメート・マージャー
東証マザーズ（証券コード：7072）

2021年9月期

第1四半期決算説明資料

データ活用における革命を起こす

2021/02/12

INDEX

- Business Description**
1. 当社の事業内容 P3
- Financial Results for FY2021 Q1**
2. 2021年9月期 第1四半期業績 P9
- FY2021 Outlook**
3. 2021年9月期 通期予想 P15
- Development progress Post-Cookie**
4. ポストCookie領域の進捗 P17
- Topics**
5. Q1トピックス P24
- About Intimate Merger**
6. 会社概要 P27
- Appendix**
7. 参考資料 P33

Business Description

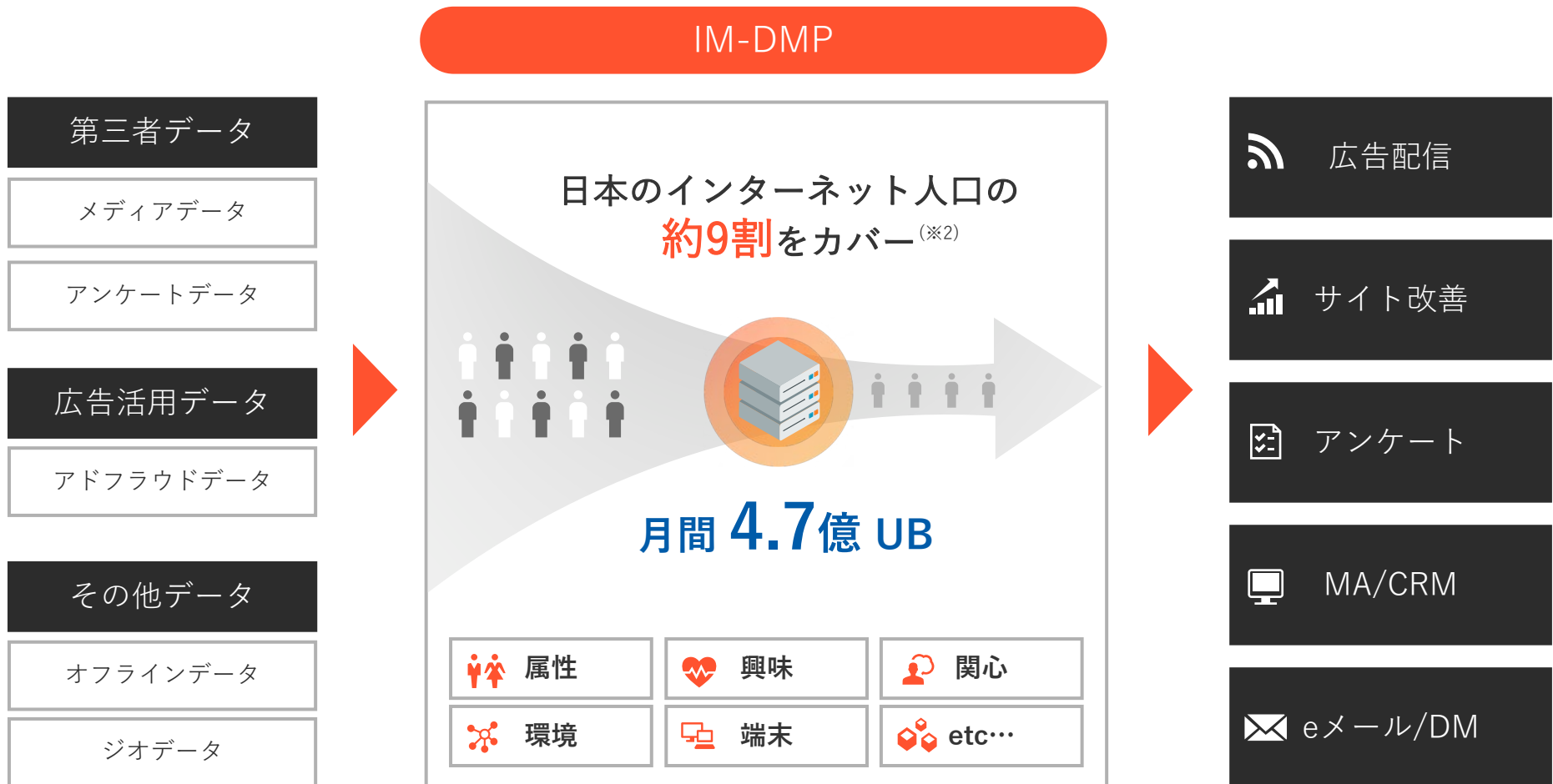
01 当社の事業内容

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。

月間4.7億以上の^(※1)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。

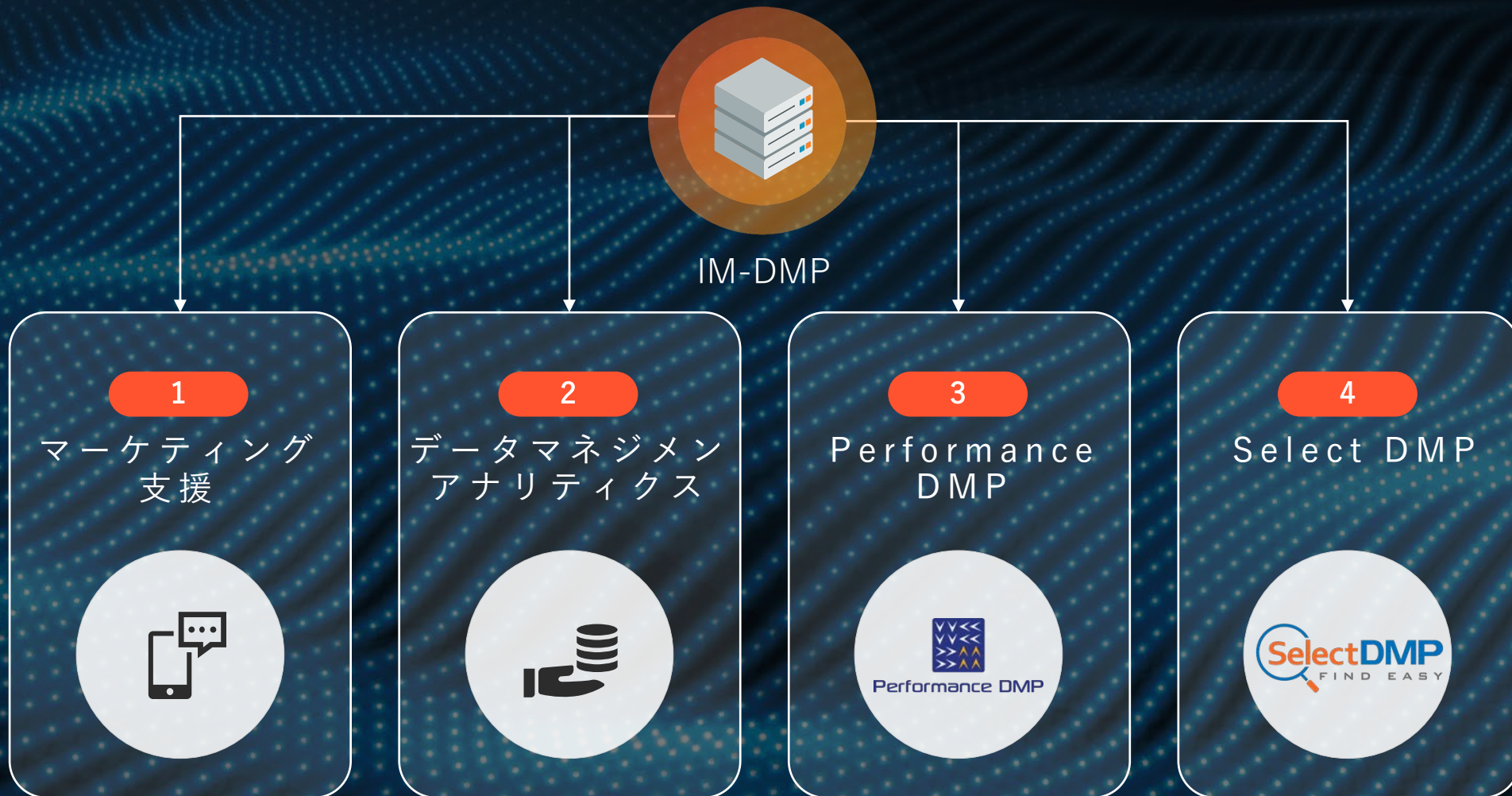


(※1) 一定期間内に計測された重複のないブラウザの数を示します。多くの場合、ブラウザの識別にはCookieが利用され、一定期間内に計測された重複のないCookieの数のことを示します。

(※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。

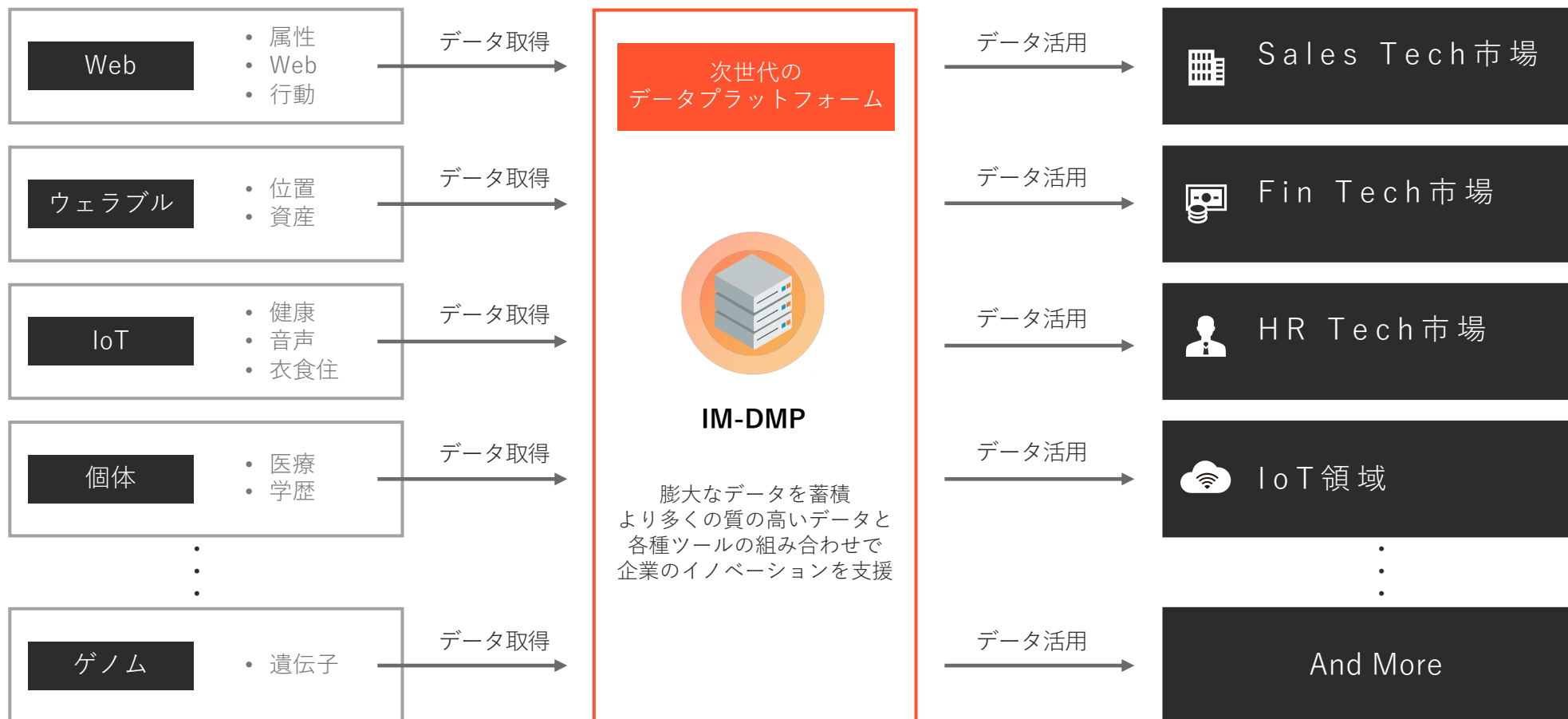
IM-DMP[※]を軸に大きく**4種類のソリューション**を提供。

※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



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。



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**。第2フェーズではSalesTech、Fin Tech市場へ進出し、より巨大な市場への展開である第3フェーズ展開に備える。

第3フェーズ

今後

第2フェーズ

「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

現在展開中

Sales Tech



1.1兆円

Fin Tech



65兆円

POINT

第1フェーズ

既存

Ad Tech

※1
2.1兆円

HR Tech

6.0兆円

Retail Tech

20兆円

Health Tech

20兆円

RE Tech

43兆円

And More

当社の企業価値の源泉



IM-DMP

データ活用プラットフォーム

データ活用

データ活用

データ活用

※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

Financial Results for FY2021 Q1

2021年9月期 第1四半期業績

総括

- With/Afterコロナ時代の生活様式の変化・需要を捉え、
「**EC、オンライン教育等**」の**アカウント数が増加**
- 「**ポストCookie**」時代の各種ソリューションの開発が着実に進捗
(FY2021 Q3より導入検証を開始)

主要KPI

- 総アカウント数：**3,232件** YonY：121%増加 ↑
 - 好調に増加
 - 特にPerformance DMPはQonQ：20%増加
- 連結販管費：**139百万円** YonY：13%改善
 - コロナ感染対策と合わせて社内のリモートワーク体制整備を実施
 - オフィス関連費用を中心に削減し、今後の成長領域に対してはしっかりとリソースを配分

トピックス

- ポストCookie
 - **GoogleのAds Data Hub**を活用したデータドリブンな広告運用ソリューションを提供開始し、広告プラットフォームとの関係を強化
- ポストCookie
 - 3rd Party Cookieに依存しない共通IDソリューション「**IM-UID**」の提供を開始

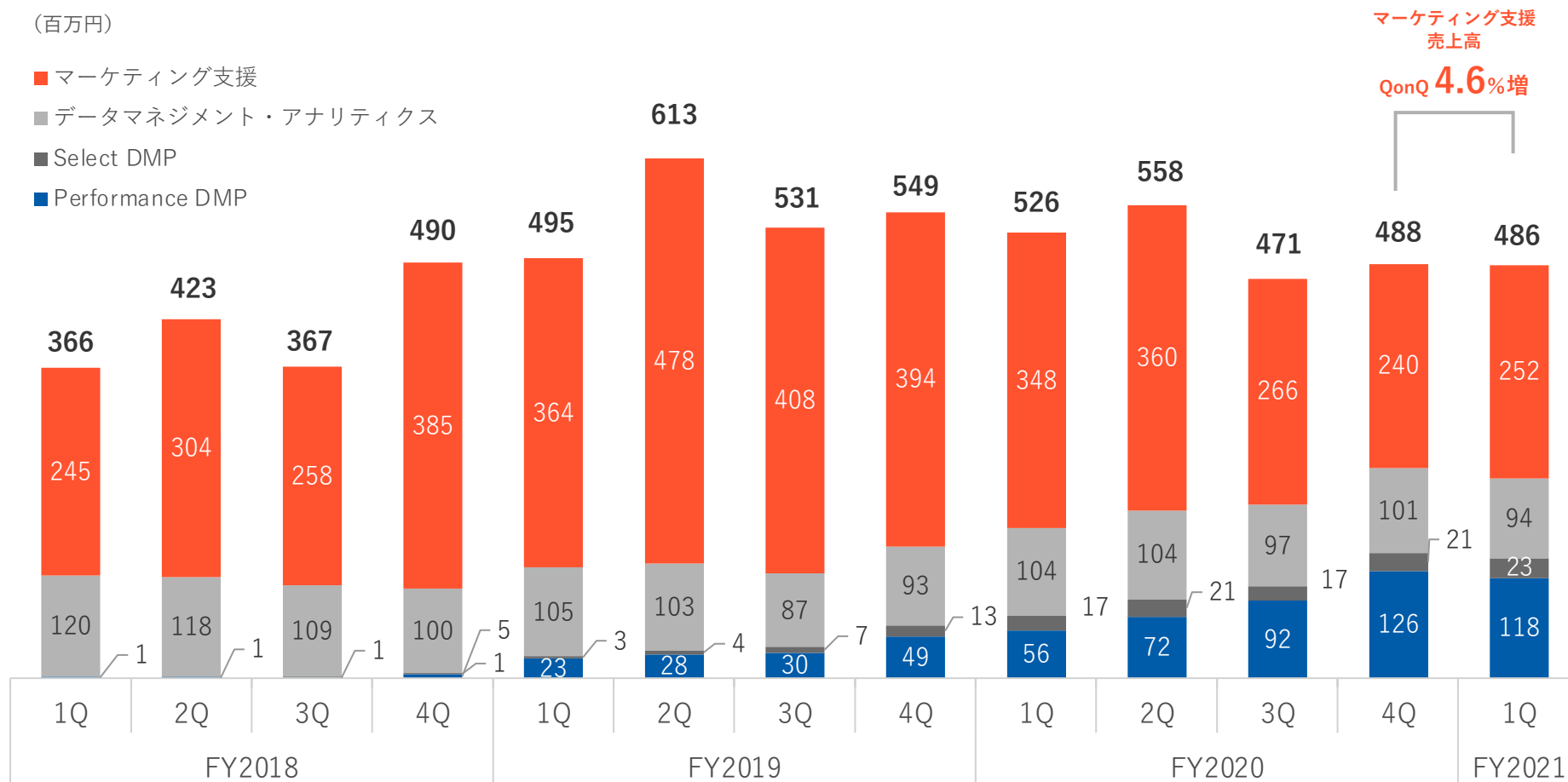
マーケティング支援における四半期平均単価の減少（YonY27%減）が主な要因となり、売上高もYonYで減少となる。

(百万円)

	FY2020 Q1	FY2021 Q1 <small>※2020年第2四半期より連結決算</small>	YonY	
			増減額	増減率
売上高	525	486	△39	△7.3%
売上総利益	170	145	△25	△14.5%
(売上総利益率)	32.5%	30.0%	—	△2.5%
販売管理費	161	139	△22	△13.4%
営業利益	9	6	△3	△33.2%
(営業利益率)	1.7%	1.2%	—	△0.5%
経常利益	4	2	△2	△39.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2	0	△2	△78.6%
(四半期純利益率)	0.4%	0.1%		△0.3%

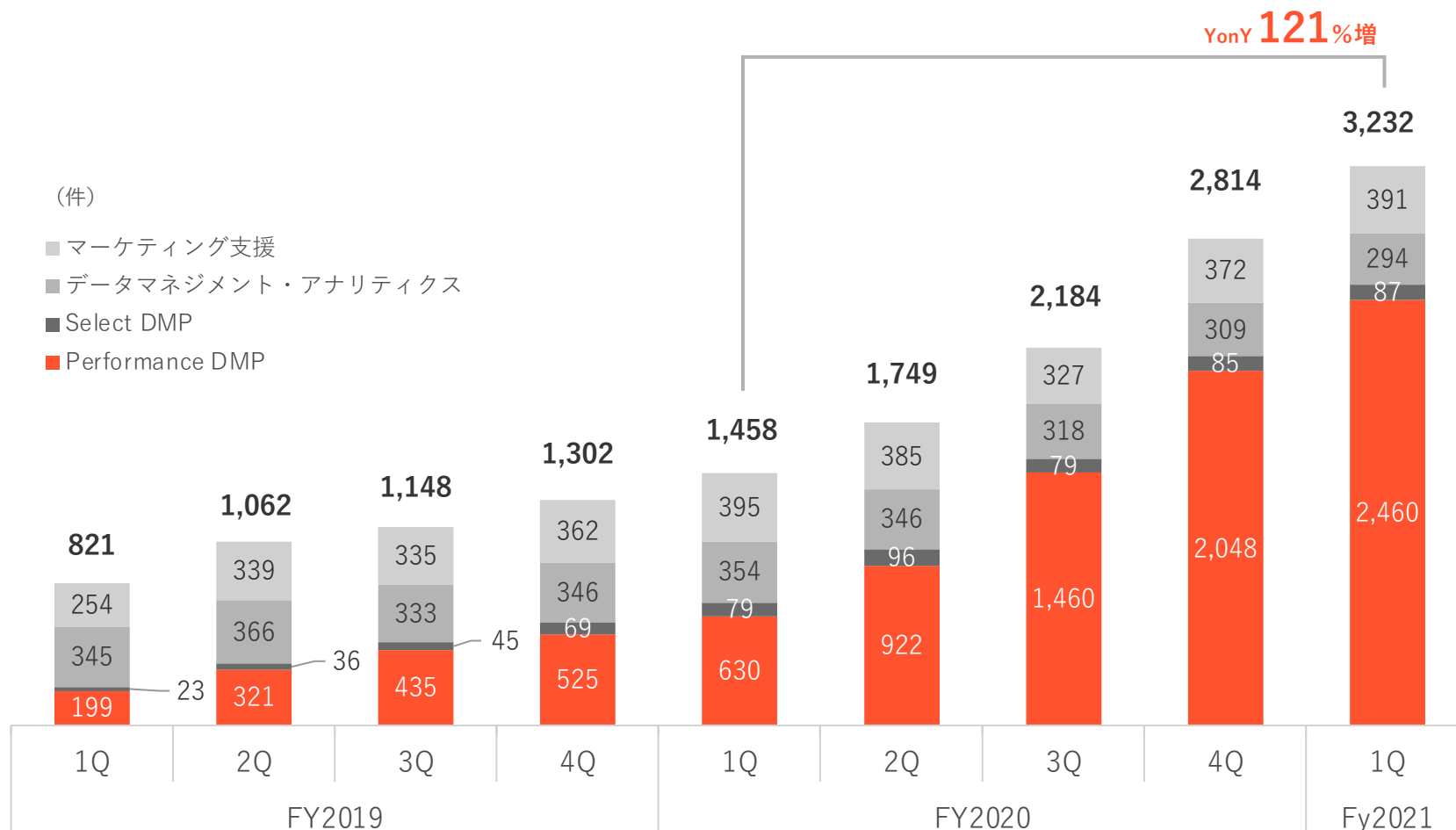
ソリューション別売上高（四半期推移）

FY2021 Q1のマーケティング支援売上高はQonQ4.6%増となり、
 FY2020 Q2からのコロナウイルス感染拡大に起因する売上減少トレンドは底打ちを見込む。



アカウント数（四半期推移）^{※1}

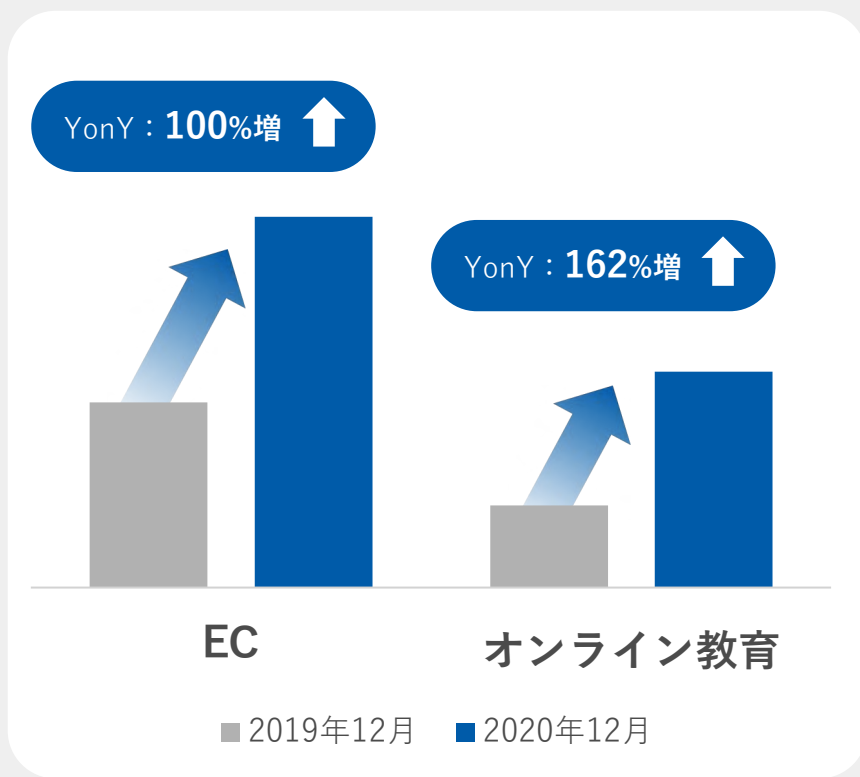
With/Afterコロナ時代の生活様式の変化・需要を捉え、
 アカウント数が3,232件（YonY：121%増）と**過去最高値**に。QonQでも15%増と**足元の数値も好調**。



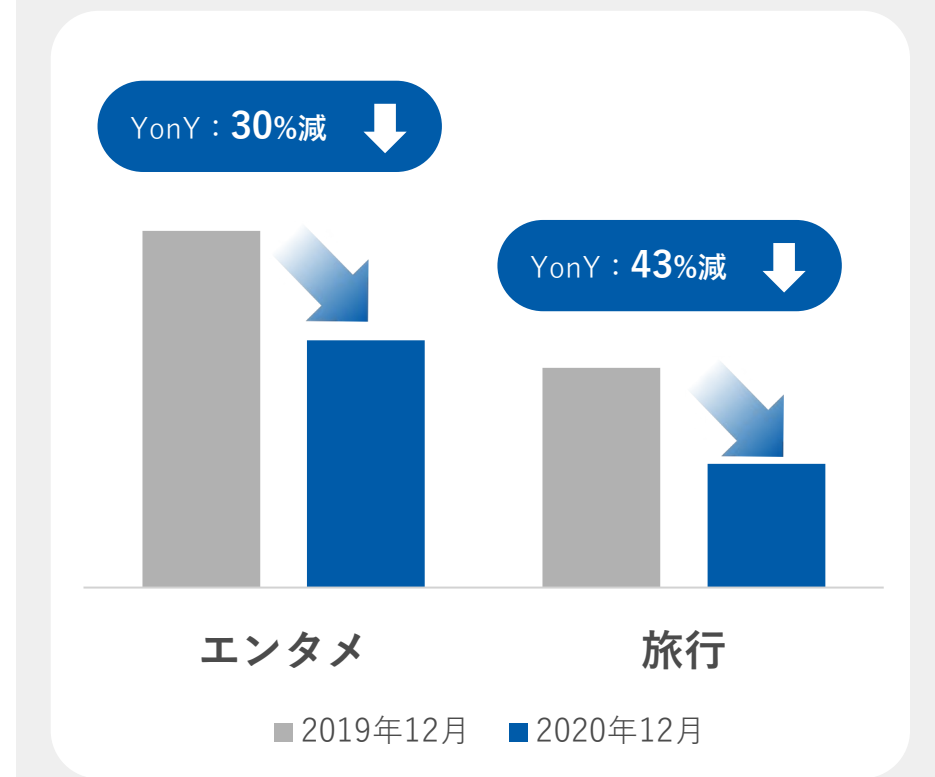
※1：1ヶ月の間に稼働したアカウントを単月アカウント数として、3ヶ月間の単月アカウント数の合計値

With/Afterコロナ時代の生活様式の変化に対応し、
増加傾向にある「EC、オンライン教育等」の**販促需要を捉えしっかりとアカウント数を拡大**。

増加傾向にある領域



減少傾向にある領域



FY2021 Outlook

2021年9月期 業績予想

Q1の進捗率は売上高21.1%、営業利益7.9%となるが、クライアントの広告宣伝費予算のピークが例年1月～3月になる傾向にあり、**上期ではQ2に比重が大きくなる前提で予算を作成。**

(百万円)

	FY2021 Q1	FY2021 通期業績予想	進捗率
売上高	486	2,307	21.1%
営業利益	6	76	7.9%
(営業利益率)	1.2%	3.3%	—
経常利益	2	32	7.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	0	8	6.7%

Development progress Post-Cookie

ポストCookie領域の進捗

世界中で「3rd Party Cookie」に対する規制が始まっており、時代は「ポストCookie」時代へ。
新たなツールの開発が業界内で必須となる。

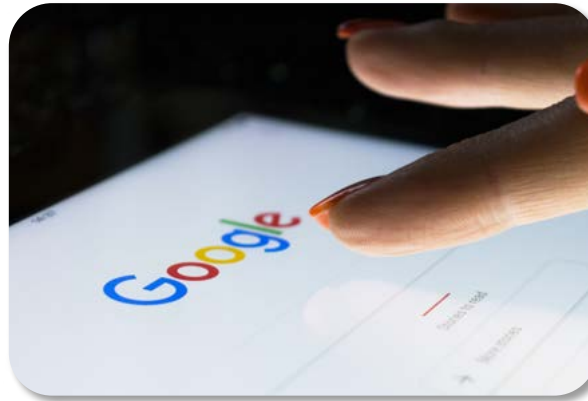
○ 2018年5月 →



欧州でGDPRが施行

(GDPR = EU一般データ保護規則)

○ 2020年1月 →



Google社が段階的に 廃止を発表

Webブラウザ「Google Chrome」の
3rd Party Cookie サポート









○ 2020年6月 →



改正個人情報保護法 が成立

世界各国で「Cookie」を規制する動きがあり、各企業で変革が迫られている

「Cookie」の技術は現行のほとんどのWeb関連ツールで活用されており、幅広い業種・企業において変化が求められる。

主要なWeb関連ツール				
	リターゲティング	アクセス解析	MA <small>(マーケティングオートメーション)</small>	CDP <small>(カスタマーデータプラットフォーム)</small>
3rd party cookie	 利用不可	 利用不可	 利用不可	 利用不可
1st party cookie	 利用不可	 iOSで制限あり	 iOSで制限あり	 iOSで制限あり

海外企業では既に「Cookie」に変わる新たな技術が開発・活用されはじめており、日本もここ数年で必ず必要となる

メディア運営企業、広告出稿企業ともに、Cookie規制の強化によるデメリットが想定され、当社は課題に対し**国内でいち早くソリューションを開発・実装化**を進める。



現在4つの「ポストCookie」ソリューションを用意し、
それぞれの企業ニーズに合わせた支援体制を構築。



当社が開発している
「ポストCookie」時代の新たな技術

4つのポストCookieソリューション

1

共通ID
ソリューション

Cookieを代替する共通IDを独自に開発、パートナーへ展開

2

プラットフォーム
との連携強化

大手広告配信媒体の運営企業が持つ独自データプラットフォームとIM-DMPを連携

3

リアルタイム
オーディエンス解析

IMの持つ高度なオーディエンス推定技術を使ったCookieを使用しないリアルタイムユーザー解析
(FinTech領域では試験提供済)

4

同意管理
システム

高付加価値のユーザーデータをユーザー体験を損なわずに実施できるように、企業の個人データ同意取得をサポート

既存の多くのサービスが「Cookie」に依存している状況であり、各ソリューションの「ポストCookie」化が必須。これを大きな好機と捉え、現在ソリューションを開発中。

業界	アドテクノロジー			X-Tech		
領域	計測・分析	運用型広告		FinTech	Sales Tech	Privacy Tech
サービスのCookie依存度	 高	 高		 中	 小	 小
現状展開中の自社ソリューション	データマネジメント / アナリティクス	マーケティング支援	Performance DMP	クレジットスコア	Select DMP	Priv Tech
ポストCookie施策	現在提供しているソリューションの ポストCookie対策の開発は順調					
	 ① 共通IDソリューション			 ② プラットフォームとの連携強化		 ④ 同意管理
	 ③ リアルタイムオーディエンス解析					

この大きな変化を捉えるため開発にリソースを投下、**各ソリューション開発は順調に進捗**。
FY2021 Q3を目処に複数のクライアントと共に**実証実験を開始**。



Q1_Topics

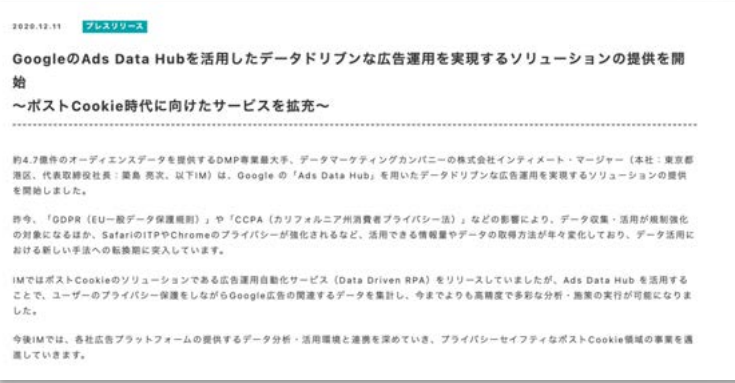
Q1トピックス

Google社が提供するユーザープライバシーに配慮したクラウドベースの分析基盤「Ads Data Hub」を活用したデータドリブンな広告運用を実現する「ポストCookieソリューション」の提供を開始。

プレスリリース



GoogleのAds Data Hubを活用したデータドリブンな広告運用を実現するソリューションの提供を開始



リリース日：2020.12.11

取り組みのイメージ



Google社
提供の分析基盤

Ads Data Hub

ユーザープライバシーに
配慮したクラウドベースの分析基盤

データ活用



サービスクオリティの向上



提供中
ソリューション

ポストCookieソリューション

Data Driven RPA

(広告運用自動化サービス)

「IM Universal Identifier」 は**3rd Party Cookieに依存しない共通IDソリューション**であり、
ポストCookie時代に向けた様々なプラットフォームとの3rd Party Data連携が可能。

IM Universal Identifier



共通IDソリューション

「ポストCookie」時代に向けて共に取り組む**プラットフォーム**ー



自社グループ企業でも展開



現在：13社^{*1}

*1：サービスも含めた数

About Intimate Merger

会社概要

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	石沢 美穂子
	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	42名（2020年12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
2020年11月	株式会社フリークアウト・ホールディングスとの親子関係を解消

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。



代表取締役社長

築島亮次

(Ryoji Yanashima)

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

幅広い業種・業界に多様なサービスを提供。



F O R I T

将来見通しに関する注意事項

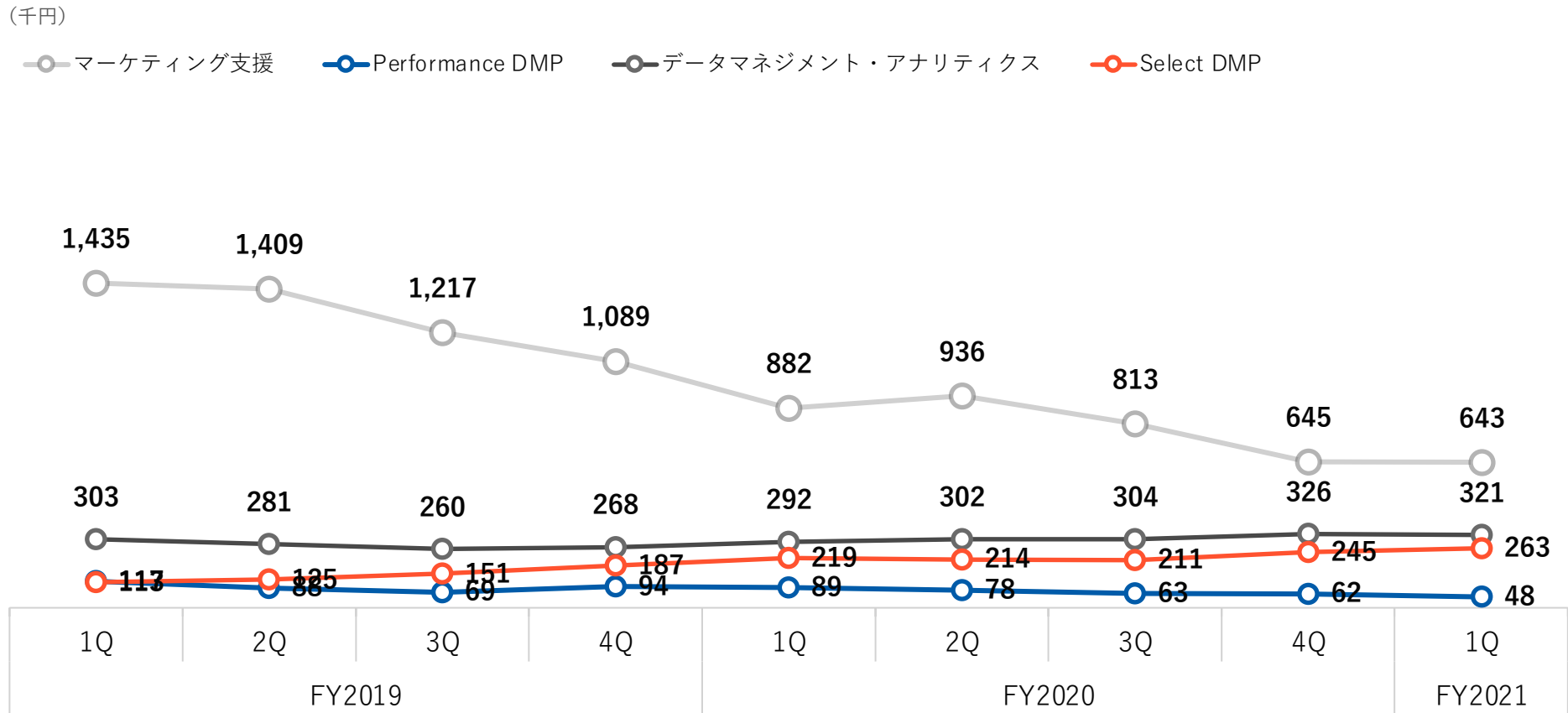
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、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。

07

Appendix

參考資料

平均単価（四半期推移）^{※1}

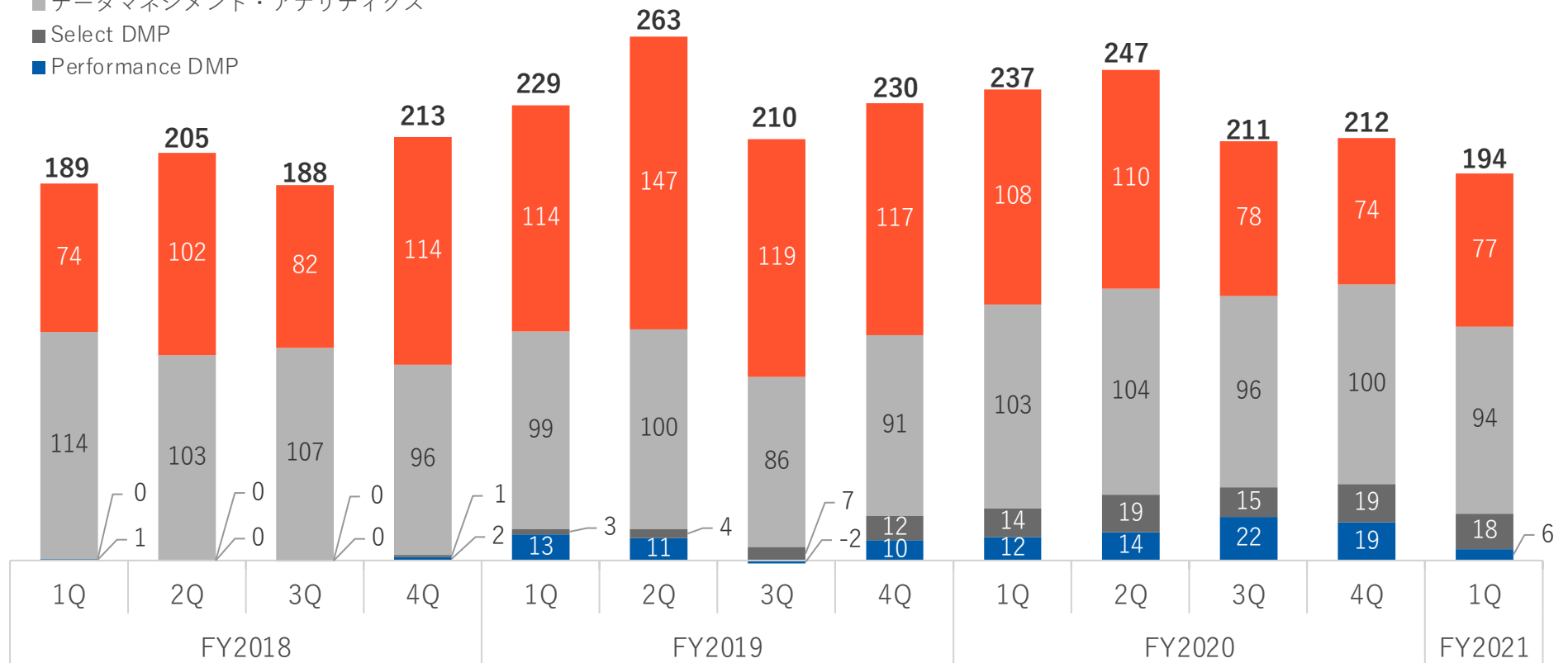


※1：四半期累計売上高を四半期累積アカウント数で除した数値

ソリューション別限界利益（四半期推移）^{※1}

(百万円)

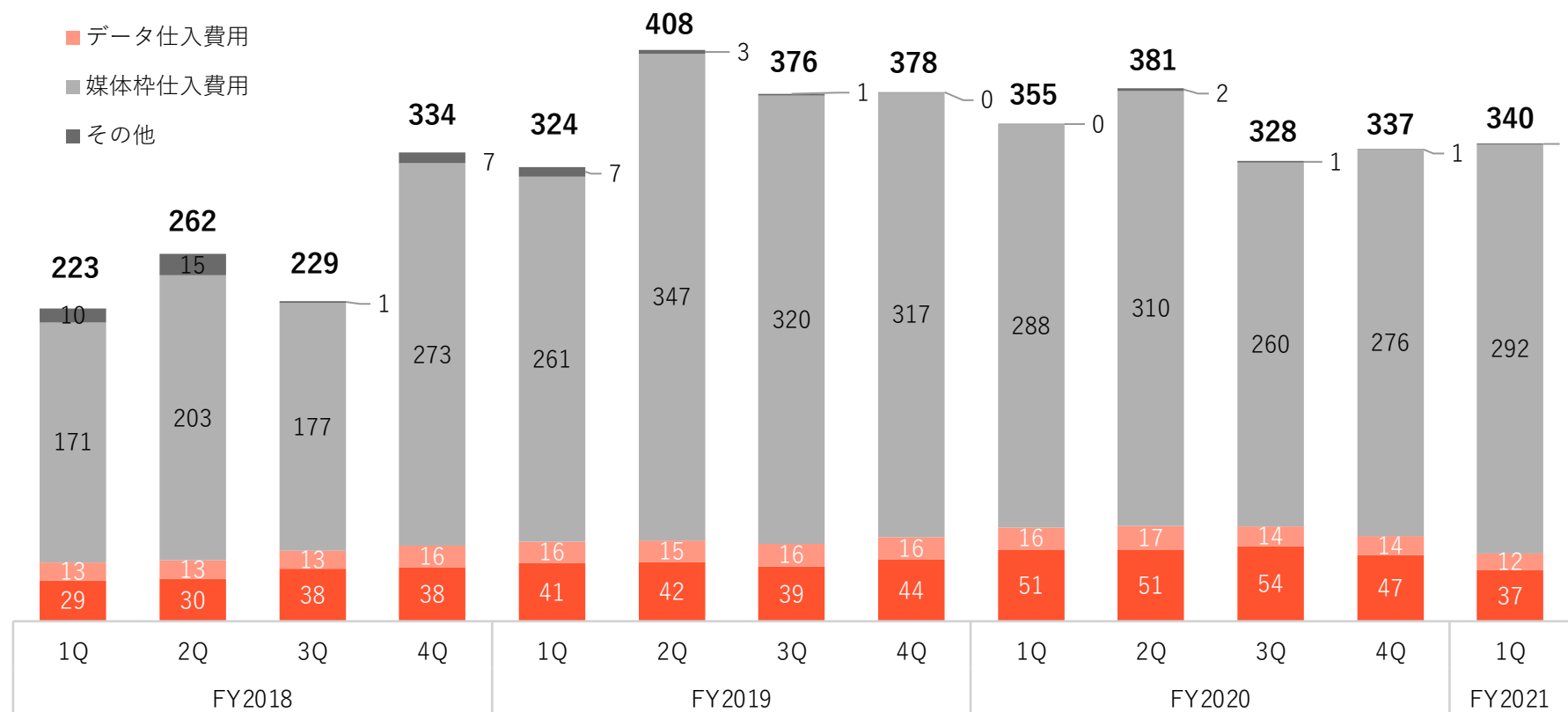
- マーケティング支援
- データマネジメント・アナリティクス
- Select DMP
- Performance DMP



※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

(百万円)

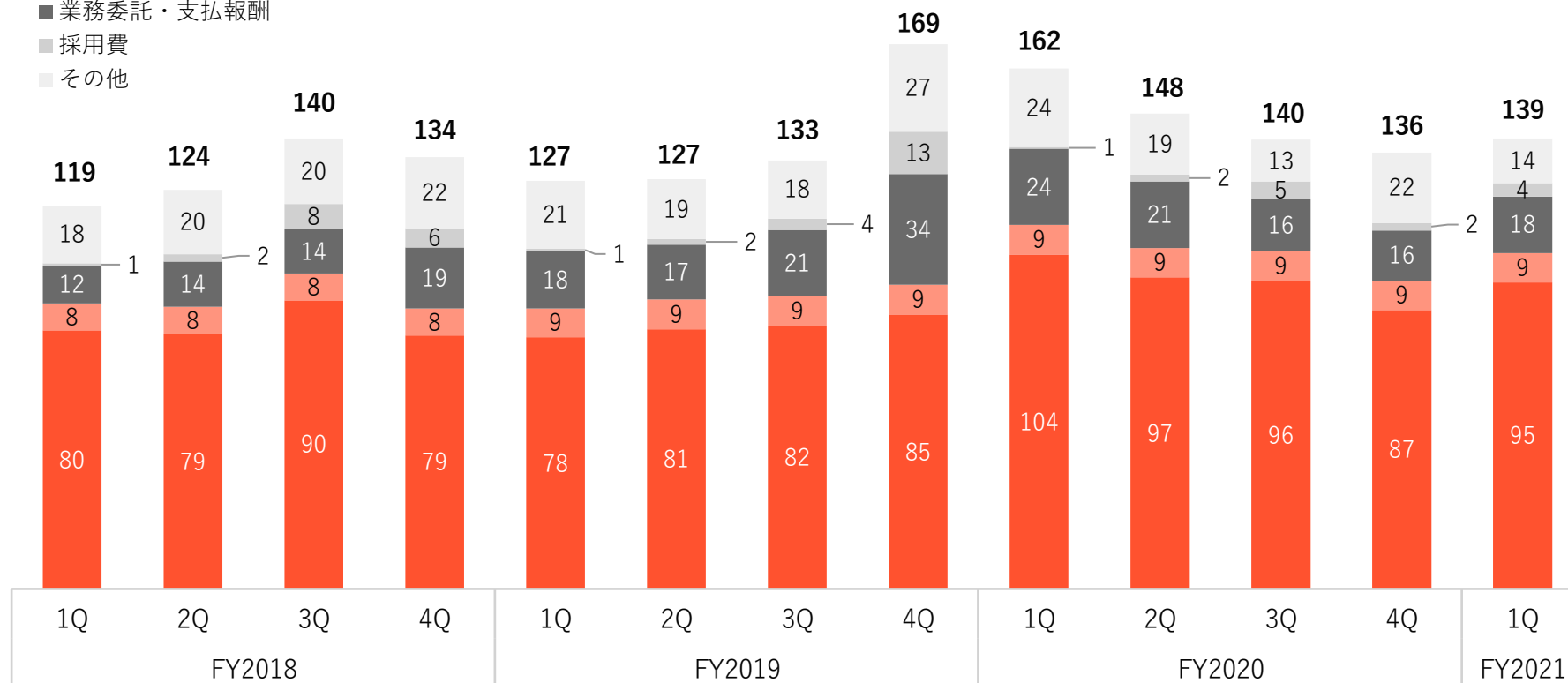
- サーバー費用
- データ仕入費用
- 媒体枠仕入費用
- その他



連結販売管理費（四半期推移）

(百万円)

- 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)

		FY2020 Q4 2020年9月末	FY2021 Q1 2020年12月末	QonQ	
				増減額	増減率
資産	流動資産	1,515	1,583	+68	+4.5%
	現金及び預金	1,168	1,225	+57	+4.9%
	固定資産	95	92	△3	△2.9%
	有形固定資産	11	10	△1	△2.4%
	無形固定資産	2	1	△1	△7.8%
	投資その他の資産	82	80	△2	△2.8%
	合計	1,611	1,676	+65	+4.0%
負債及び純資産	負債	380	414	+34	+8.9%
	借入金	100	100	-	-%
	純資産	1,231	1,262	+31	+2.5%
	合計	1,611	1,676	+65	+4.0%