



2026年5月27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2四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2026年5月15日（金）に公表した2026年9月期 第2四半期決算について、当社で想定してい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. 生成AIの拡がりにより、データ量の増加、その活用方法の進展が見込まれますが、この見通しにおいて、貴社のアドバンテージとどのように事業を拡大していくのかについて教えてください。

A : 生成AIの普及により、データ分析の技術的ハードルが下がり、企業におけるデータ資産の価値が再評価されています。この環境下での当社のアドバンテージは、アドテク領域で培ってきた「データを実用的な形に統合・パッケージ化するノウハウ」と、「AI-Readyなデータインフラ」をすでに保有している点にあります。今後は、マーケティング領域においてAIエージェントを活用した「データドリブンな広告運用の完全内製化」を支援する取り組みを進めるとともに、アドテク領域以外でも、標準化したデータを活用して多領域へスピーディに展開することで、市場規模の拡大に合わせて加速度的な事業成長を実現してまいります。

Q2：クロステック領域の現状と今後の展開について改めて教えてください。

A：クロステック領域は、当社の次なる飛躍的成長の柱と位置付けております。現状では、セールステック領域を中心に成果報酬型・従量課金型のサービスモデルで導入ハードルを下げ、着実に売上を計上しております。今後は、金融、小売、HR、医療など多種多様な領域のパートナー企業に対して、当社の AI-Ready なデータインフラを提供し、パートナーのサービス収益に応じたレベニューシェアを得るモデルを推進します。積極的な事業開発とアライアンスを通じて、中長期的な収益基盤として大きく育ててまいります。

Q3：直近、貴社の同業者である LiveRamp 社が買収されましたが、日本においてもデータ基盤の統合のような事象は想定されますでしょうか。

A：外資の同業である LiveRamp 社が、AI 活用のための基盤として買収された事実は、グローバル市場においてデータ基盤の価値が再評価されている象徴的な出来事だと捉えております。日本市場においても、同様のデータ基盤の統合や再編が起こる可能性は十分に想定されます。当社は、国内で圧倒的なデータ量を保有し、ポスト Cookie ソリューションにおいても Live Ramp 社を含む主要な海外事業者と連携できる技術基盤を既に確立しています。今後、日本においてデータ基盤の統合が加速する中で、当社はその中心的な役割を担う、あるいは市場を牽引するインフラとしての地位をより強固なものにしていく方針でございます。

Q4：今回の Browsi との連携が今後の業績にどのように織り込まれているのか教えてください。

A：『Browsi』との連携につきましては、多くの方からご注目をいただいております。当社としても非常に期待している事業領域です。この連携によるデータ活用は非常に幅広い領域を想定しておりますが、短期的な業績への織り込みと来期以降の予想についてお答えいたします。まず、短期的な業績への織り込みといたしましては、「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」の領域において直近の売上に寄与してくると見込んでおります。日本は今後人口成長が大きく見込めないため、多くの企業にとって競合他社からユーザーを獲得することが事業成長の重要なポイントになります。Browsi のデータを活用することで、こうした課題を持つ企業に対する効率的な広告配信や、当社のデータを使った新たな広告配信メニューを提供できるようになるため、これらが足元の売上増加として織り込まれていきます。

続いて、来期以降の予想についてですが、広告領域での受注が継続して拡大していくことに加え、中長期的には金融や小売といった様々な領域へと事業が広がり、売上に寄与することを期待しております。

この根拠は大きく二つございます。一つ目は、競合ターゲティング手法の希少性とそれに伴う確実な需要です。現在の市場において、競合他社に対して直接的なターゲティング広告を打てるメニューはほとんど存在していません。当社が提供するソリューションは非常に希少性が高く、国内の多様な企業から確実にニーズがあるため、今後の広告受注の伸びを牽引すると考えております。

二つ目は、他社データを活用した意思決定の一般化です。将来的には、自社だけでは抱えきれない他社の情報を意思決定にうまく活用することが、商品開発や金融など様々な領域での事業拡大に繋がるという事実気づく企業が増加していくと想定しています。

現状ではまだ具体的な売上数字として大きく見えているわけではございませんが、この潜在的な市場ニーズの大きさを根拠として、来期以降にかけて着実に伸びていく事業であると想定しております。

■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