

2025 年 7 月 22 日
株式会社インティメート・マージャー

**国内最大級パブリック DMP を提供するインティメート・マージャー
約 10 億のオーディエンスデータ「IM-DMP」を
エキサイトのウェビナーマーケティング SaaS「FanGrowth」へ技術提供開始
～参加者一人ひとりの“intentデータ”を可視化し、ウェビナー施策の商談化を支援～**

国内最大級パブリック DMP を提供するデータプラットフォームカンパニーの株式会社インティメート・マージャー（本社：東京都港区、代表取締役社長：築島 亮次、以下：当社）は、当社が保有する約 10 億のオーディエンスデータ「IM-DMP」を、エキサイト株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：西條 晋一、以下：エキサイト）が提供する、どんな企業でも売上に繋がるウェビナーを開催できる、SaaS ツールと BPO サービス「FanGrowth（ファングロース）」へ、2025 年 7 月 22 日（火）より技術提供を開始したことをお知らせいたします。



BtoB マーケティングにおけるリード獲得手法は年々多様化しており、展示会、Web 広告、ホワイトペーパー、SNS などに加え、「ウェビナー」はコロナ禍以降、主要な施策のひとつとして広く定着しました。オンラインで効率よく情報を届けられることから、現在では多くの企業がマーケティングファネル全体において活用しています。

しかし昨今、「ウェビナーを開催すればリードが取れる」時代はすでに終わりを迎えつつあります。開催数の増加に伴い、参加者の“情報疲れ”が進む中で、「リードは獲得できても商談に結びつかない」、「フォローが画一的で非効率」、「アンケートや視聴ログだけでは本質的なニーズが見えない」といった課題が、マーケティング現場で顕在化しています。

こうした BtoB マーケティングにおける構造的課題を解決すべく、当社は、エキサイトが提供する「FanGrowth」に対し、当社が保有する約 10 億件のオーディエンスデータ「IM-DMP」の提供を開始いたしました。

本連携により、ウェビナー参加者一人ひとりの潜在的な興味・関心（intentデータ）を可視化し、従来のアンケートや視聴履歴では把握できなかった“商談につながる可能性の高い参加者”を、データに基づいて瞬時に特定することが可能になります。また、参加者の関心データを活用することで、ウェビナーテーマの精度向上やコンテンツの改善にもつなげることができ、一人ひとりに最適化されたパーソナライズド・ウェビナーの実現を通じて、施策全体の質と成果を継続的に高めていくことが可能になります。

当社は今後も、オーディエンスデータの価値を最大限に活かし、さまざまな領域やサービスとの連携を通じて、企業の成果最大化と業務効率化を支援してまいります。

■両社コメント

・エキサイト株式会社 執行役員・大熊 勇樹

「FanGrowth」は「売上に繋がるウェビナーをどんな企業でも実現できる」をビジョンに掲げ、複雑化しやすいウェビナー業務を自動化する機能をリリースしてきました。今回インティメート・マージャー様のintentデータを組み合わせることで、より精度の高い企画作成や、多くの企業が抱えているマーケティング部門と営業部門との連携課題を解決できるソリューションになると考えております。これからも企業のマーケティング業務をよりクリエイティブにしていいため、今回のリリースを足掛かりとしてよりパーソナライズ化された、「選ばれるウェビナー施策」を両社で実現できるようプロダクト価値を拡大していきたいと考えております。

・株式会社インティメート・マージャー 代表取締役・築島亮次

この度、エキサイト株式会社様との協業を通じて、両社の強みを掛け合わせた新たなマーケティングソリューションを提供できることを、大変嬉しく思います。これまで多くの企業がウェビナーをリード獲得の有効な手段として活用する一方で、参加者一人ひとりの興味・関心の度合いを正確に把握し、最適なアプローチを行うことには大きな課題がありました。従来の画一的なフォローアップでは、お客様の温度感を捉えきれず、機会損失を生んでしまうケースも少なくありませんでした。今回の取り組みは、当社の保有する 3rd Party データやインテントデータを掛け合わせることで、その課題を解決する大きな一歩となります。これにより、ウェビナー参加をはじめとする自社で獲得したリードに対し、より深く、よりリアルタイムに顧客の興味・関心を可視化し、優先順位をつけたアプローチが可能になります。私たちの目指す未来は、単なる効率化に留まりません。お客様が本当に求めている情報を、最適なタイミングでお届けする「1 to 1」に近いコミュニケーションの実現です。例えば、お客様の興味関心に応じて提供するコンテンツを動的に変化させるなど、よりパーソナライズされた顧客体験を創出することで、企業のマーケティング活動を新たなステージへと引き上げてまいります。今回の協業は、その進化の序章に過ぎません。今後、第 2 弾、第 3 弾と取り組みを深化させ、デジタルマーケティングにおける新たな価値を創造し続けていく所存です。ぜひ、今後の展開にご期待ください。

■ FanGrowth について (<https://www.fangrowth.biz/>)

「FanGrowth」は、「誰でも」「簡単に」ウェビナーによる情報発信を実行できる SaaS ツールです。

企画、集客、配信、二次利用といった一連のウェビナー業務を一元管理できるだけでなく、テンプレートによる企画支援、共催パートナーとの調整、成果分析までを包括的にサポートし、プロダクト × BPO による支援で「成果の出るウェビナー」を実現します。上流のマーケティング戦略立案やコンテンツ企画についても、BPO サービスとしての支援も提供しています。

■ エキサイト株式会社について (<https://info.excite.co.jp>)

エキサイト株式会社は「デジタルネイティブ発想で心躍る未来を創る。」をミッションに掲げ、メディアとスキルマッチングのプラットフォーム事業、光回線のブロードバンド事業、SaaS・DX 事業など、さまざまな事業を展開しています。

■ 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」と「IM-UID」を保有するデータマーケティングカンパニー。約 10 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：「教えて URL Web サービス調査レポート 2024.3」

※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 広報 岸田
Email:pr@intimatemerger.com