

株式会社アイズ

証券コード：5242

2024年12月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

2024年8月14日

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

目次

Content

1. 2024年12月期 第2四半期（中間期）決算概要
2. 業績推移
3. 事業概要・成長戦略
4. APPENDIX

2024年12月期第2四半期（中間期）決算概要



ハイライト (FY2024 2Q累計)

売上高は、前年同期比5.9%増収。

営業利益は、メディアレーダーの会員獲得強化を目的とした広告宣伝費の先行投資により、前年同期比では減収。一方で広告宣伝費に依存しない施策の効果もあり、進捗率168.5%で推移。

売上高

550百万円

前年同期比 5.9%

進捗率 51.8%

売上
総利益

504百万円

前年同期比 6.6%

進捗率 52.4%

営業
利益

34百万円

前年同期比 ▲60.6%

進捗率 168.5%

経常
利益

39百万円

前年同期比 ▲54.4%

進捗率 183.7%

FY2024 2Q累計 進捗率

売上高の進捗率は、51.8%と計画通りに推移。
営業利益以下の進捗率は、会員獲得効率の向上により計画を大きく上回る結果に。

(金額単位：百万円)

	2024年12月期 2Q累計	2024年12月期 通期予想	進捗率
売上高	550	1,062	51.8%
売上総利益	504	963	52.4%
営業利益	34	20	168.5%
経常利益	39	21	183.7%
中間純利益	26	14	178.3%

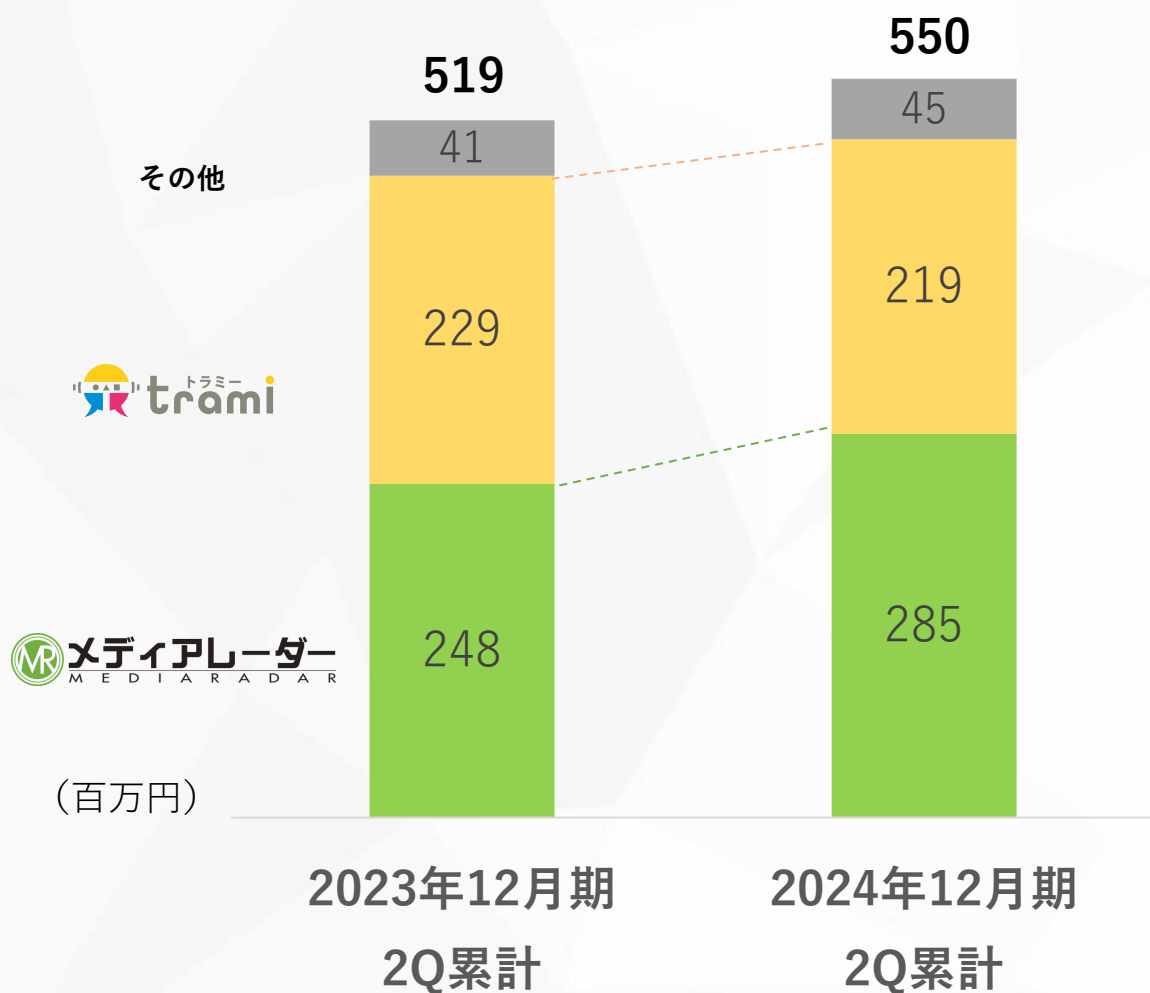
FY2024 2Q累計 増減率

メディアレーダーの売上は、前年同期比15.1%で過去最高。
トラミーは1Qでのステルスマーケティングの規制による一時的な広告主の出稿控えの影響により減収。

(金額単位：百万円)

	2023年12月期 2Q累計	2024年12月期 2Q累計	増減額	増減率
売上高	519	550	30	5.9%
メディアレーダー	248	285	37	15.1%
トラミー	229	219	▲10	▲4.5%
売上総利益	473	504	31	6.6%
営業利益	86	34	▲52	▲60.6%
経常利益	85	39	▲46	▲54.4%
中間純利益	55	26	▲29	▲52.6%

売上高 サービス別



メディアレーダー
15.1%増収

特許取得 (FY2024 2Q)

◆セグメント開示機能 **特許取得完了** (2024年5月)

◆入札機能、順位決定手段 **特許申請中**

登録された会員情報から
資料の検索結果での掲載順位を変動させる技術

リード単価×人気度で掲載順位が決まる
独自のアルゴリズム



資料掲載

MEDIA GUIDE

→

希望リード例

- ・予算500万円以上
- ・化粧品メーカー
- ・課長クラス
- ・代理販売なし



検索結果
メディアレーダー
M E D I A R A D A R

←

資料検索




会員ステータス

- ・担当区分・役職
- ・業種
- ・年商
- ・従業員数・目的

<「セグメント開示機能」イメージ図>

会社	リード単価		人気度		表示スコア	サイト内掲載順位
A社	¥5,000	×	8	=	40000	1位
B社	¥4,000	×	9	=	36000	2位
C社	¥4,000	×	5	=	20000	3位
D社	¥5,000	×	3	=	15000	4位

※人気度や表示スコアはイメージです。

業務提携の実績（FY2024 2Q）



上場企業3社と業務提携を開始
 広告宣伝費に依存せず、提携企業のメディアからも集客が可能に



株式会社ジオコード



かっこ株式会社



バリュークリエーション株式会社



会員登録数
12万人突破

※2024年7月11日現在の登録者数

新サービス発表 (FY2024 2Q)



2024年6月14日発表

マーケティング人材に特化した転職サイト

「メディアレーターキャリア」

メディアレーターの特性やノウハウを活用し、
即戦力人材とマッチングを実現させます。



採用担当者様向け

お電話でのお問い合わせ
☎03-6427-6331

 お問い合わせ

マーケティング人材に特化した
成功報酬型採用サイト




メディアレーター
キャリア
M R C A R E E R

MERIT 01

初期費用

0

円

求人掲載や求職者による応募
すべて無料
採用決定時の成功報酬のみ
※入社時のみ、理論年収×25%の
採用決定手数料が発生します。

MERIT 02



「広告代理店の営業」
「事業会社のマーケター」 etc.
“現場即戦力人材”とマッチング

事前登録特典

初回採用時の手数料

25% ▶▶▶ 20%

例) 理論年収500万円の場合、
手数料125万円⇒100万円に

以下の項目をご入力の上、
資料請求ボタンを押下ください。
担当者より資料をお送りいたします。

会社名

お名前

メールアドレス

電話番号

※プライバシーポリシーをお読みの上、同意して登録してください。

資料請求 (無料)

2024年 サービス開始予定

※サービス開始時期は変更となる場合がございます。

※画像はイメージです。
※事前登録企業、募集中
※今期末頃、サービス提供開始予定

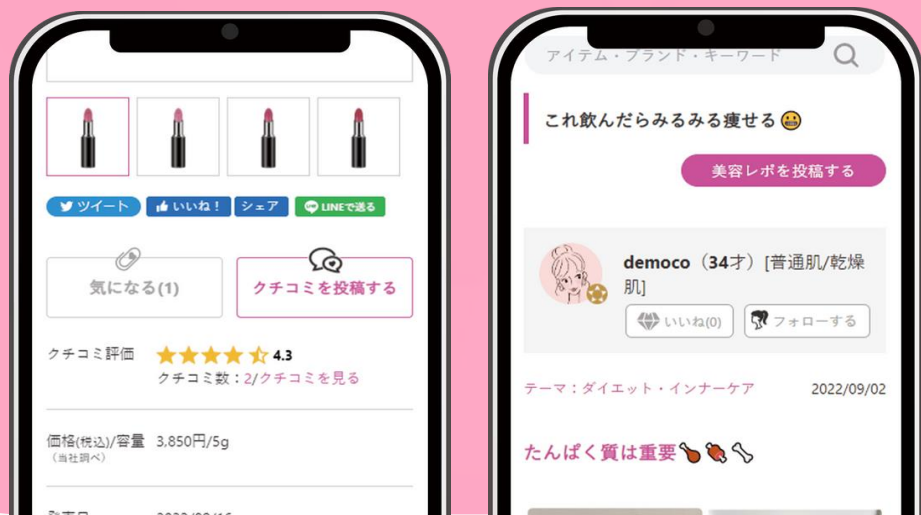
M&Aの実績 (FY2024 2Q)



コスメのクチコミサイト「COSMEbi(コスメビ)」 買収
トラミーの主要顧客である化粧品メーカーに対する接点の増加を目指す

COSME bi

コスメの検索や比較ができ、クチコミや美容情報を
シェアするプラットフォーム



トラミー trami

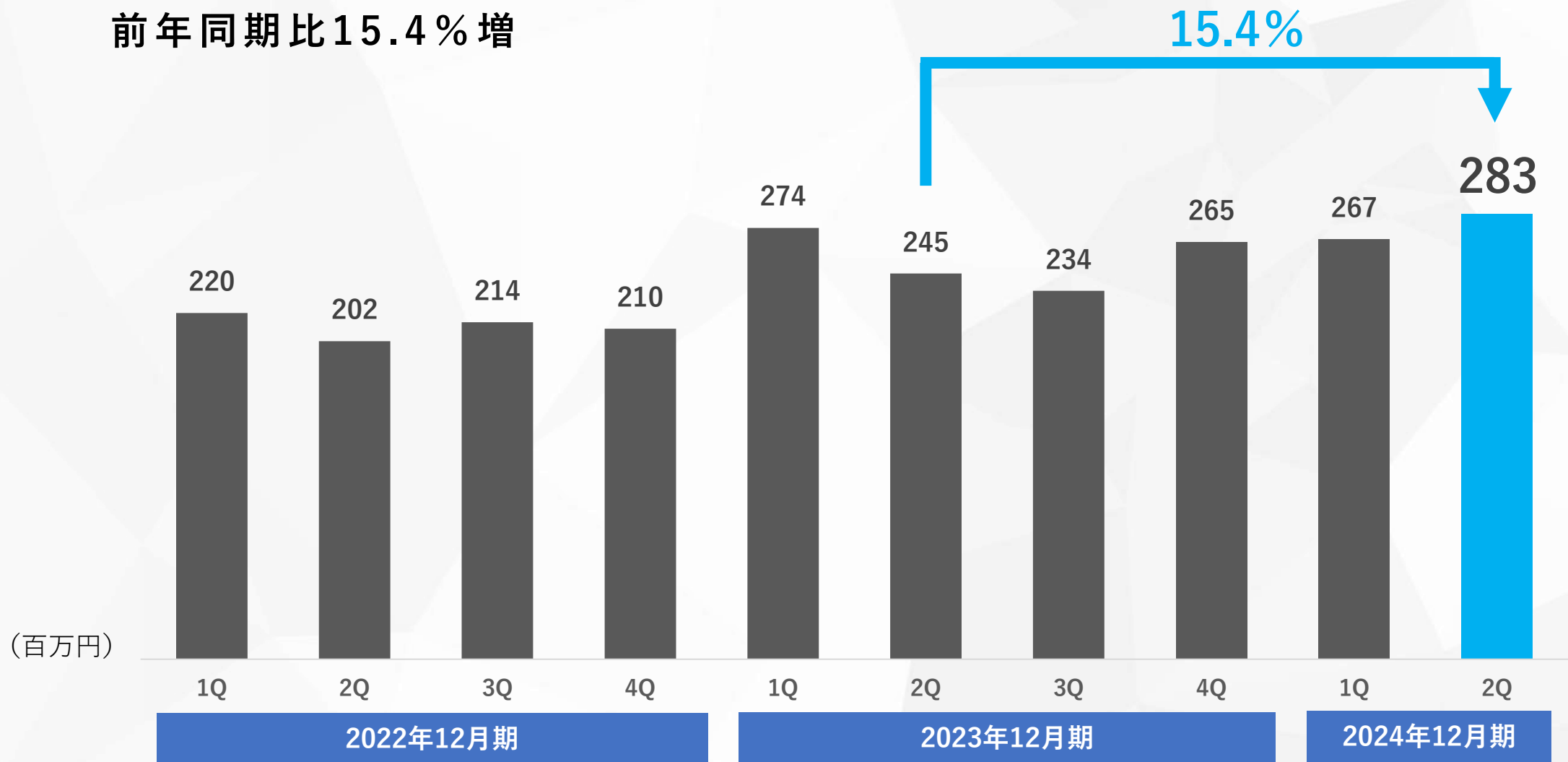
約14万人の会員を保有する
クチコミプロモーションサービス



業績推移

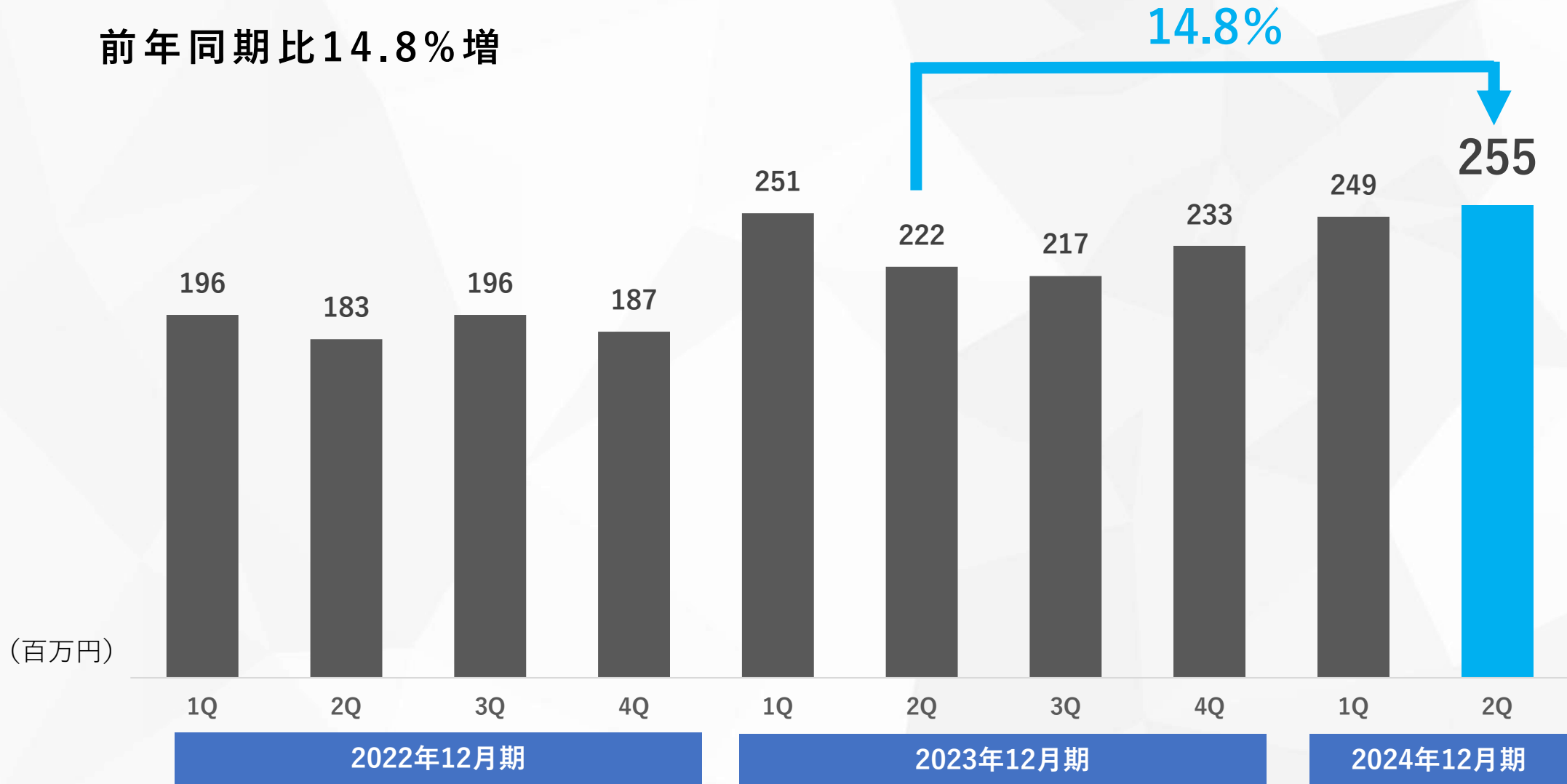
売上推移 (FY2024 2Q)

前年同期比15.4%増



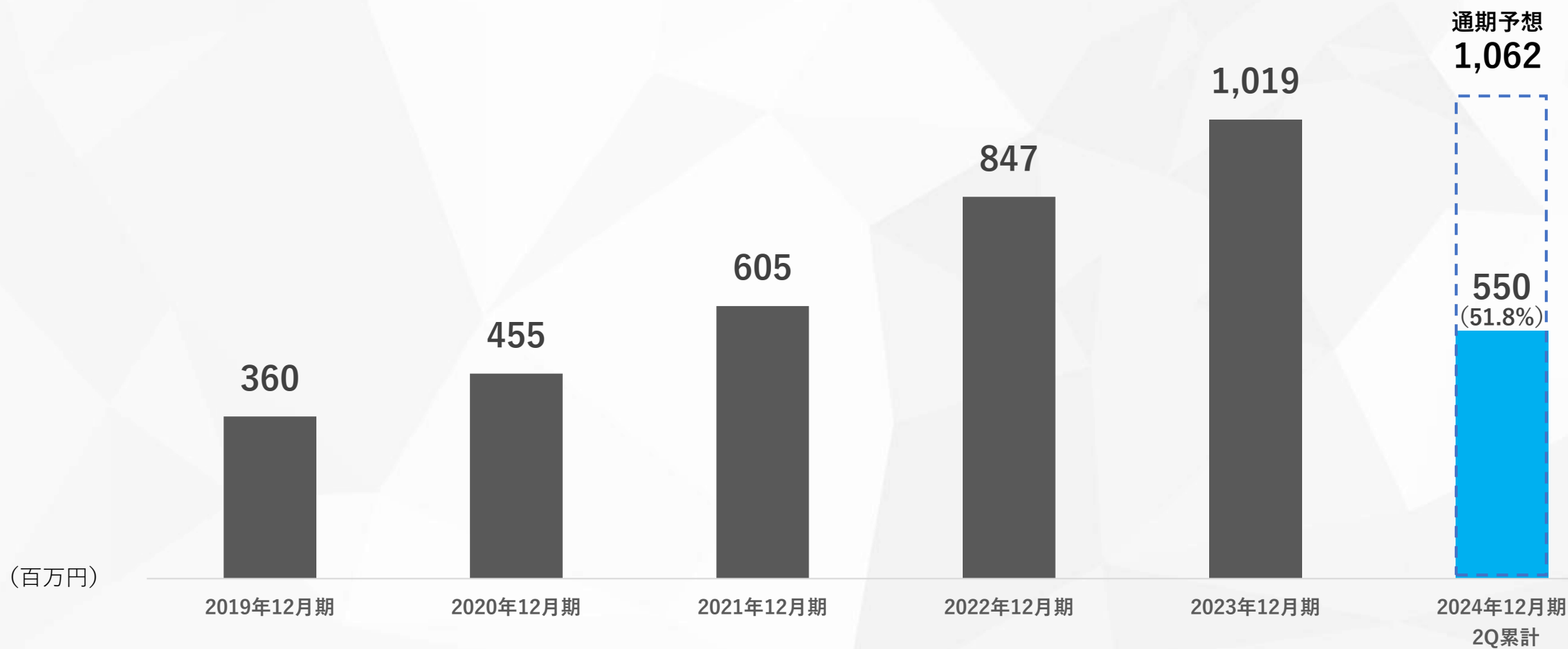
売上総利益推移 (FY2024 2Q)

前年同期比14.8%増



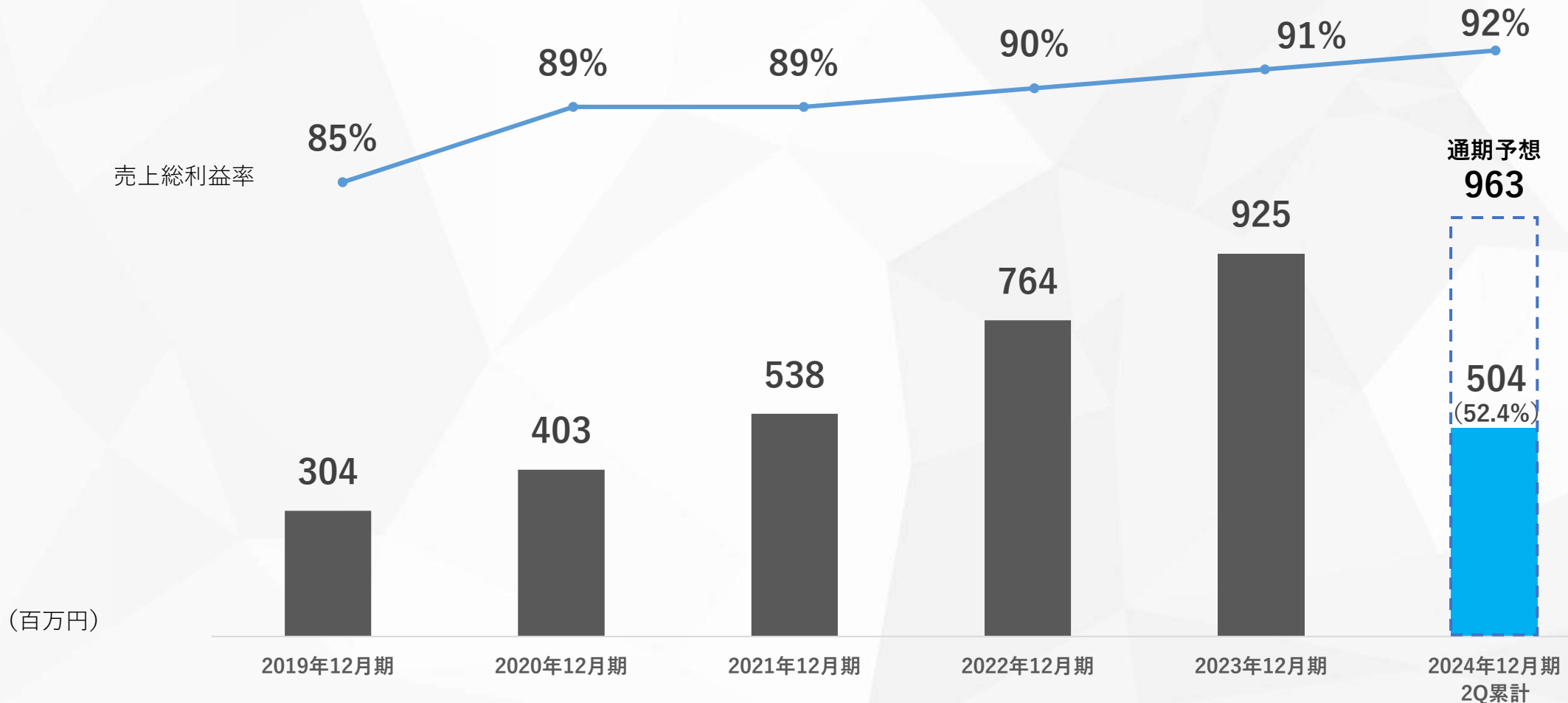
売上推移 (FY2024 2Q累計)

2024年12月期2Q累計の進捗率は51.8%と順調に推移



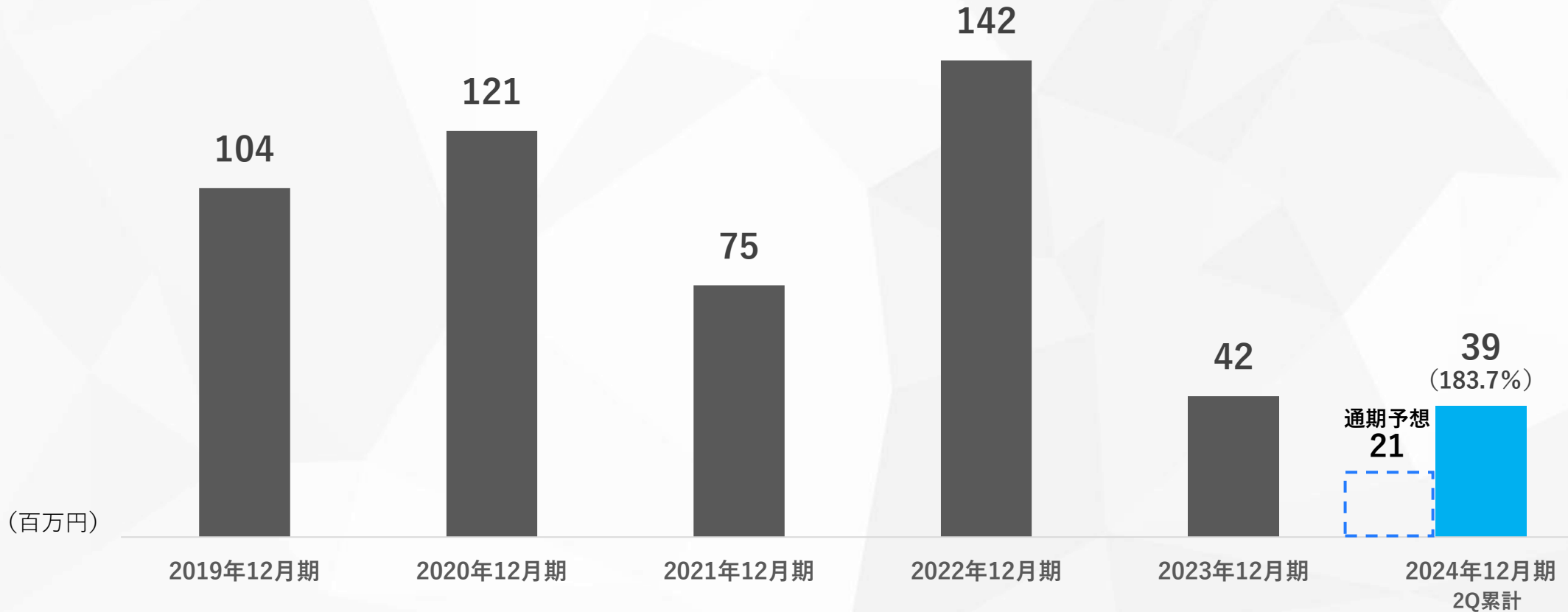
売上総利益推移 (FY2024 2Q累計)

2024年12月期2Q累計の進捗率は52.4%と順調に推移



経常利益推移 (FY2024 2Q累計)

進捗率は183.7%と順調に推移



貸借対照表

自己資本比率72%と健全な財務状態

(金額単位：百万円)

	2023年12月期	2024年12月期 2Q	増減率
流動資産	799	798	0%
（現預金）	560	584	4%
固定資産	127	126	▲1%
総資産	926	925	0%
流動負債	276	247	▲11%
固定負債	15	15	0%
純資産	634	662	4%
自己資本比率	69%	72%	3Pt

事業概要・成長戦略



ビジョン

Vision and mission of the company

世の中を変革する **台風の目** になる

既存の業界を変革するwin-winなプラットフォームを次々に展開する事で、
経営理念の「みんなの感動と幸せを追求する」を目指します。



会社基礎情報

会社名	株式会社アイズ
設立	2007年2月14日
従業員数	76名（2024年6月30日現在）
役員	代表取締役社長 福島範幸 取締役副社長 三谷翔一 社外取締役 中村慶郎 常勤監査役 八代博隆 監査役 浅見靖則 監査役 姫野省吾
本社所在地	東京都渋谷区渋谷3-12-22 渋谷プレステージ7F
事業内容	プラットフォーム事業

既存の業界を変革するwin-winな マッチングプラットフォーム事業を展開

広告業界のプラットフォーム



2013年事業譲受

クチコミマーケティングのプラットフォーム



2007年サービス開始

主な沿革

2007年

2月

株式会社アイズ 創業

4月



開始

クチコミマーケティングのプラットフォーム

2013年

8月



開始

広告業界のプラットフォーム

トラミー取引先の広告代理店が当時運営していたオウンドメディアを事業譲受
その後当社にてビジネスモデルを再構築し、現在のマッチングプラットフォームへ

2021年

3月

メディアレーダーでリード入札制度開始

2022年

10月

メディアレーダーで一括ダウンロード開始

12月

東証グロース市場に株式上場

2023年

2月

プライバシーマーク認証取得



メディアレーダーのビジネスモデル

広告・マーケティングに関するサービスの売り手（掲載社）と買い手（会員）の
BtoBマッチングプラットフォーム

主な収益構造は資料ダウンロードによる「課金ダウンロード数」×「リード単価」の掛け算で、
売上原価が発生しない売上総利益率100%のビジネスモデル

広告を出す先を探すため、
資料やセミナーで情報収集したい

営業のために
見込み客（リード）を獲得したい



資料掲載・動画掲載
セミナー掲載

リード情報
(会員情報) 獲得

成果報酬支払い

掲載社



媒体社/マーケティング会社

- ①掲載社が自社の媒体やサービスの営業資料、動画、セミナー情報を掲載
- ②会員は一定の情報を登録する事で、資料ダウンロード、動画視聴、セミナー申込みが可能
- ③資料ダウンロード、動画視聴、セミナー申込みが行われると、会員が登録した情報を掲載社に提供
- ④掲載社はリード情報を獲得すると、その対価として当社に成果報酬を支払う

メディアレーダーへの掲載例

資料掲載例

資料ダウンロードでリード獲得

【トラミー】一般人を活用して大量投稿！SNSを活用したクチコミプロモーション

Presented by [株式会社アイズ](#)

女性全般 社会人・OL 主婦（ママ） サプリング Instagramマーケティング インスタグラマー
販売促進 サイトへの集客 認知向上 掲載課金



資料更新日：2022/08/19

☆2022年トラミー最新資料☆

★トラミー概要

会員数 127,201名（2022年7月）

メイン属性：20代、30代、40代 女性（主婦・ママ・OL・社会人）

Instagram・TwitterをはじめとしたSNSやブログで、商品やサービスをご紹介することができます。

資料のダウンロードはこちら（無料）

・【株式会社アイズ】トラミー媒体資料2022 7-9 月期.pdf

資料ダウンロード（無料）

動画掲載例

動画視聴でリード獲得



SNS×インフルエンサーでユーザーにウケる広告運用！～TikTok・Instagram・Twitter別のベストプラクティス～

[株式会社アイズ](#)

動画の紹介

※本セミナーは2022年6月9日（木）に開催された「第6回 メディアレーダー EXPERT WEBINAR WEEK」内のセミナー動画です。

動画内の情報については、登壇企業へ直接お問い合わせください。

テーマタイトル

「加速する3大SNSマーケティング最新の運用術～Instagram・Twitter・TikTokの極意～」

セミナー掲載例

セミナー申込みでリード獲得

女性を狙い撃ち！行動心理を活用した最新マーケティング手法

主催：メディアレーダー運営事務局

参加申込み締め切り：2022年03月17日 09時00分

女性

を狙い撃ち！
行動心理を活用した最新マーケティング手法

3.17 THU 11:00～ 無料オンラインセミナー



（株）アイズ
クチコミ事業部
コミュニティリーダー
佐京 麻衣

※参加無料※

2022年3月14～18日に開催される、「第5回 メディアレーダー EXPERT WEBINAR WEEK」。

本テーマでは「女性マーケティング」についてのエキスパートが集まります。

【イベント中の開催セミナー一覧】

<https://media-radar.jp/contents/meditsubu/expert-webinar-week05/>

メディアレーダーの料金プラン

無料プランは掲載による認知向上は可能だが、リード獲得が出来ない
通常プランは成果報酬でリード獲得が可能

情報を掲載してお問い合わせを増やす！ 無料プラン			
掲載機能	資料	動画	セミナー
予算管理	—	—	有料オプション
リード単価	0円	0円	オンライン 5,000円 or オフライン 10,000円
取得できる リード情報	<ul style="list-style-type: none"> 企業名 部署名 担当者名 電話番号 メールアドレス URL <p>非開示</p> <ul style="list-style-type: none"> 担当区分 / 役職 業種 / 年商 従業員数 都道府県 実施確度 想定予算 想定時期 	<ul style="list-style-type: none"> 企業名 部署名 担当者名 電話番号 メールアドレス URL <p>非開示</p> <ul style="list-style-type: none"> 担当区分 / 役職 業種 / 年商 従業員数 都道府県 	<ul style="list-style-type: none"> 企業名 部署名 担当者名 電話番号 メールアドレス URL <ul style="list-style-type: none"> 担当区分 / 役職 業種 / 年商 従業員数 都道府県
個別開示	有料オプション 12,000円	有料オプション 12,000円	×

リード情報を取得して営業活動に利用！ 通常プラン			
掲載機能	資料	動画	セミナー
予算管理	資料リード予算 月 50,000円～	動画リード予算 月 50,000円～	セミナーごと 5,000円～
リード単価	個別リード 3,000円～ 一括リード※オプション機能 2,000円～	3,000円～	オンライン 5,000円 or オフライン 10,000円
取得できる リード情報	<ul style="list-style-type: none"> 企業名 部署名 担当者名 電話番号 メールアドレス URL 担当区分 / 役職 業種 / 年商 従業員数 都道府県 実施確度 想定予算 想定時期 	<ul style="list-style-type: none"> 企業名 部署名 担当者名 電話番号 メールアドレス URL <ul style="list-style-type: none"> 担当区分 / 役職 業種 / 年商 従業員数 都道府県 	<ul style="list-style-type: none"> 企業名 部署名 担当者名 電話番号 メールアドレス URL <ul style="list-style-type: none"> 担当区分 / 役職 業種 / 年商 従業員数 都道府県

※表示ロジックのスコアはリード単価と人気度で決定されるため、リード単価を上げるか、人気の資料などを掲載する事で露出を増やすことが出来ます。

メディアレーダーの特徴

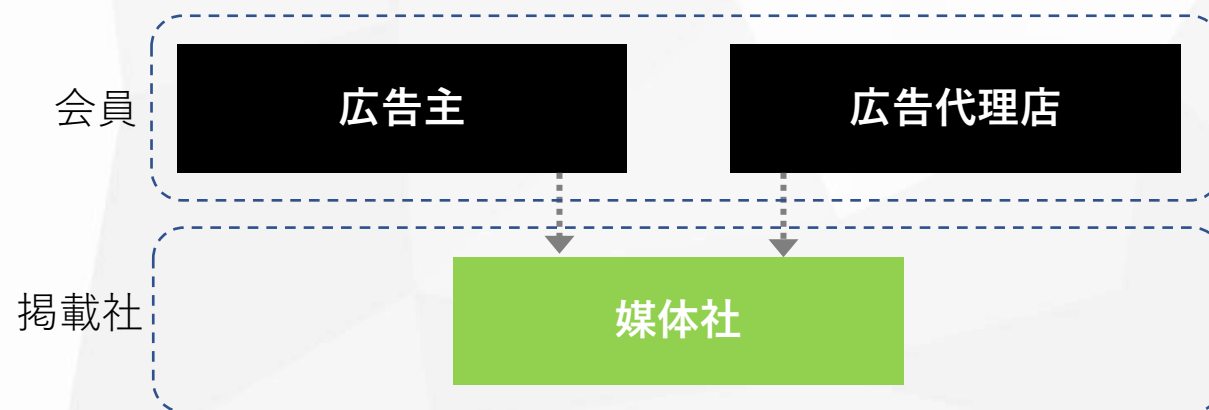
従来の広告業界



- ・ 二次代理店が間に入るため、マージンが多くなる。
- ・ 広告主や代理店が広告を探しにくい。媒体資料を3ヶ月に一度、取り寄せる手間がかかる。
- ・ 媒体社の効率的な営業手法が少ない。例えば展示会は成果報酬ではなく、開催時期のみのリード獲得になる。

メディアレーダー

- ・ メディアレーダーは**間に入らず**、媒体社と、広告主・広告代理店を直接マッチング。
- ・ 広告主や広告代理店が**効率的に広告を探せる**。媒体資料をいつでもダウンロード。
- ・ 媒体社は**成果報酬で定常的にリード獲得**出来る。



メディアレーダーの強み

1

広告業界の見込み客獲得でシェアNo.1

東京商工リサーチ「広告業界向けプラットフォームに関する調査」（2023年9月）※1

2

独自アルゴリズムによる成長モデル

課金ダウンロード数×リード単価で成長。リード単価は掲載社が設定し、
人気度×リード単価で表示順位が決まる独自アルゴリズムを実装（特許申請中）

3

成果報酬×リカーリングによる高い成長率

成果報酬のため、掲載社が導入しやすくやめにくい。リカーリング売上が95%※2

※1 株式会社東京商工リサーチに委託し、オンライン調査で721名による調査結果。

広告宣伝・マーケティング・PR業務従事者におけるサービスの「認知度」、「導入率」、「利用率」でNo.1を獲得。

※2 2023年1月～2023年12月の既存取引（継続およびリピート取引）の割合をリカーリング売上として算出。

案件マッチング機能の概要

- ・ 情報収集の時間がない会員や、新たな視点からの提案を受けたい会員におすすめの機能
- ・ 掲載社側は案件を確認し、リード情報を開示した時点で課金が発生



会員

アクション

- ・ 案件情報（商品やターゲット、予算、目的等）を、無料で登録するのみ

メリット

- ・ 案件登録後、待つだけでOK
- ・ 新しい視点でのソリューションが提案される
- ・ 複数社からの提案をスピード感を持って受けられる



掲載社

アクション

- ・ 案件情報を確認して、提案したい場合はリード情報を開示し、提案へ

メリット

- ・ 案件情報ベースのため、確度の高いリード情報が獲得可能
- ・ 案件予算や実施時期、施策目的などの情報が一目でわかる
- ・ 商談に繋がりがやすく、効率の良いアクションが可能



メディアリーダーの掲載社実績



トラミーのビジネスモデル

広告主の商品やサービスのクチコミを各種SNSに投稿してもらうプラットフォーム
対象者の選定・商品発送、投稿の審査・評価、レポートニングなどをワンストップで提供
主な収益構造は「案件数」×「案件単価」の掛け算で、
売上総利益率は81%のビジネスモデル



- ①会員は興味のある案件に応募し、当選した商品やサービスを体験出来ます。
 - ②会員はSNS上にクチコミを投稿し、投稿URLの申請およびアンケートの回答を行います。
 - ③クチコミプロモーションに必要な一連の業務と二次利用可能なクチコミを提供します。
- ※売上総利益率は2023年12月期の実績から算出。主な原価は商品の配送費と謝礼ポイントです。
※主要なプランは、商品のサンプリングや購入によって、会員に商品を体験いただくプランです。

トラミーの会員属性



一般の情報発信者 (1)

マイクロインフルエンサー (2) を中心に会員化

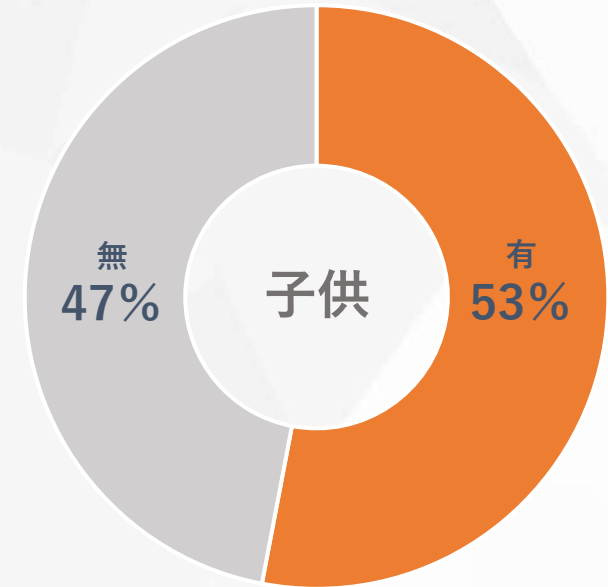
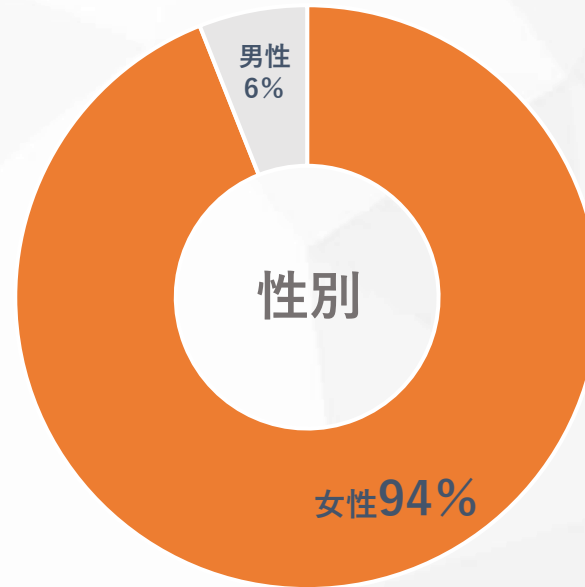
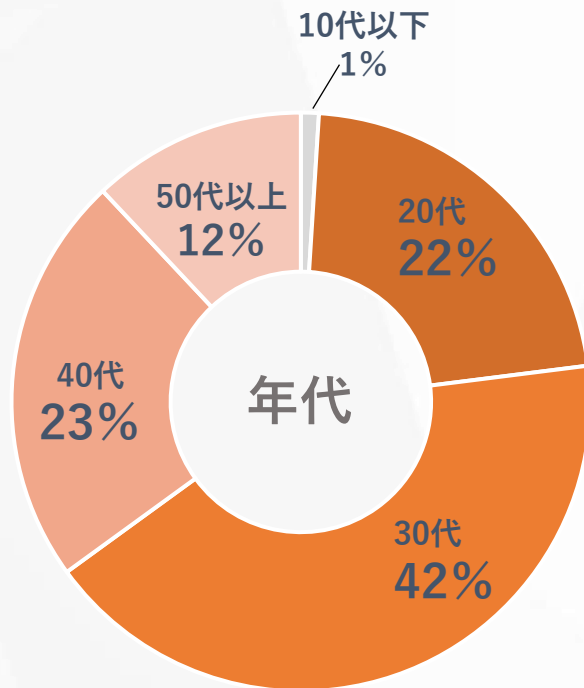
- (1) 一般の情報発信者：フォロワーが少ないがSNSで情報発信しているユーザー
- (2) マイクロインフルエンサー：フォロワー数、千人～
- (3) インフルエンサー：フォロワー数、1万人～

一般の情報発信者～マイクロインフルエンサーが中心のため、特定のインフルエンサーに依存するのではなく、広告主が安価に大量にクチコミを依頼でき、サイトやパンフなどで自由に二次利用できる

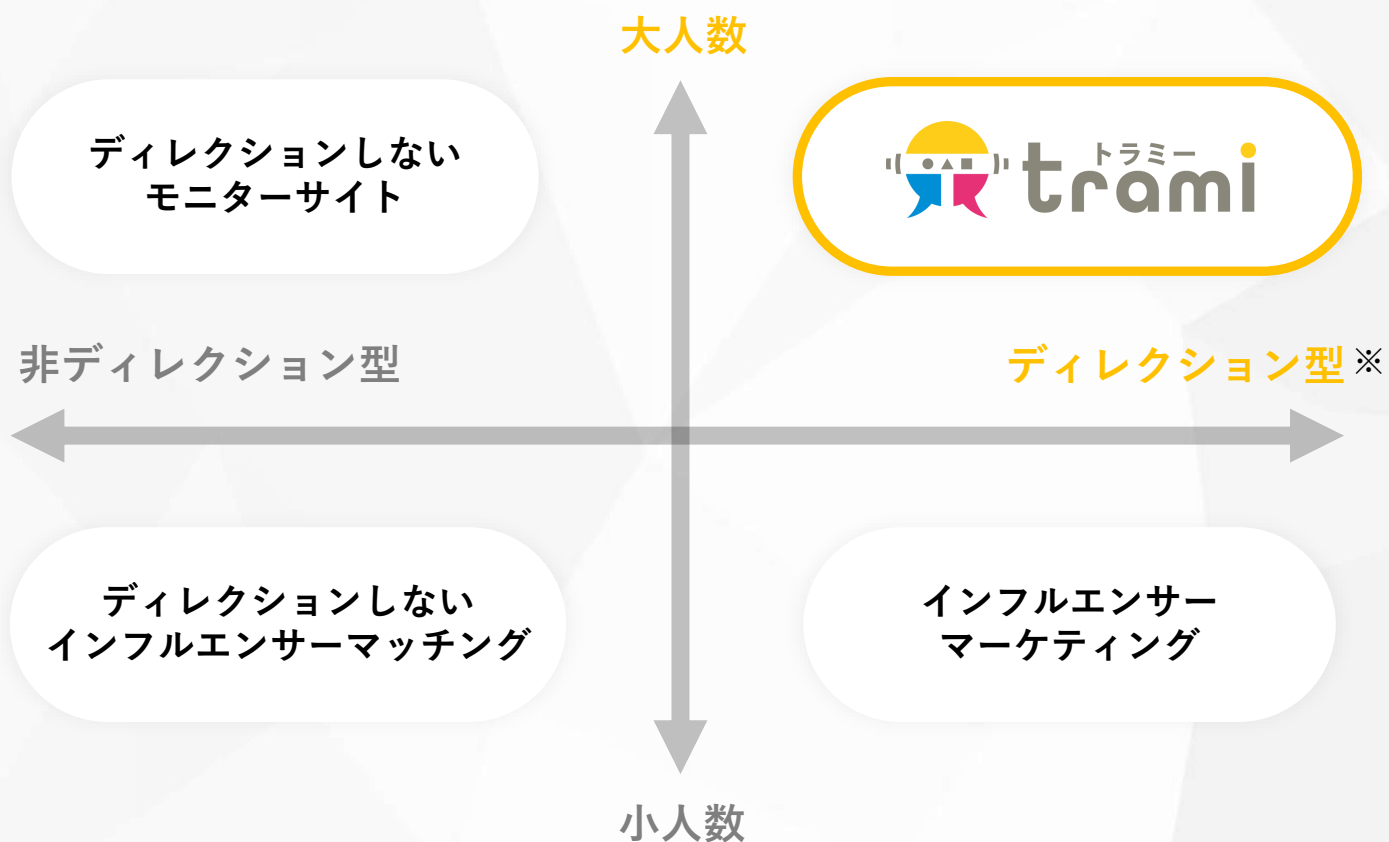
※2023/12/1～2023/12/31に実施した案件の応募者2,210名の割合
有名人：0%、インフルエンサー：3.1%、マイクロインフルエンサー：42.5%、一般人：54.4%

トラミーの会員属性

会員数14万人以上、20代～40代の女性が多い
(2024年1月1日現在)



大人数 × ディレクション型のユニークなポジション



トラミーの特徴

特定のインフルエンサーに依存しない、
大人数によるクチコミ。

自由に二次利用が可能。

対象者選定、商品発送を一括で請け負い、
クライアントに負担をかけない。

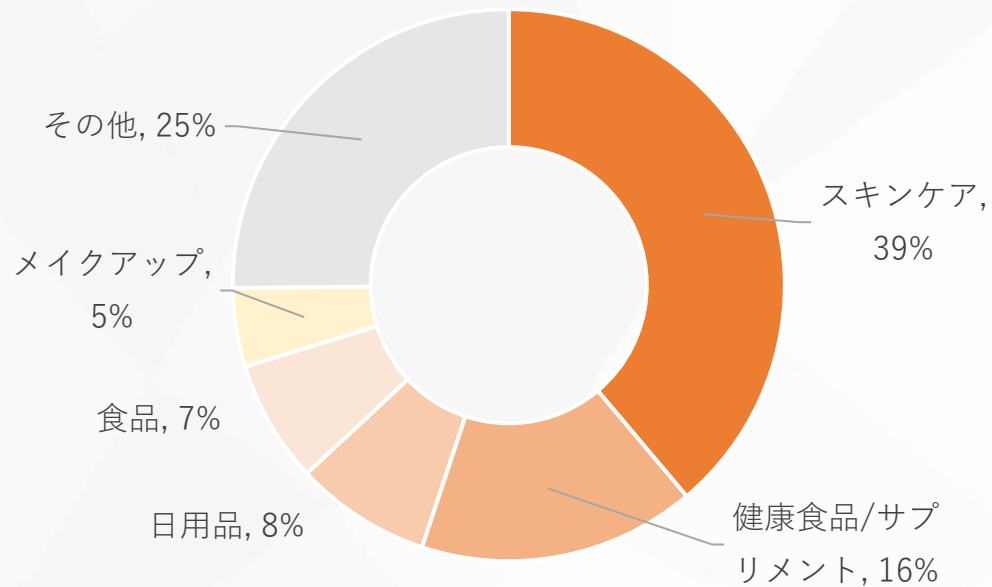
投稿審査による安全なプロモーション。

ステルスマーケティング防止のため、
広告物には出典元を明記。

※プラットフォーム側で対象者選定や商品発送などをディレクションするサービスです。

案件の業種

20~40代の女性（トラミー会員）による
クチコミが商材購入の際の参考になる、
スキンケア、健康食品、日用品、食品などの
女性向けの商材が多い



顧客例

ALBION

MUSÉE
PLATINUM

A X Z I A

proactiv.

KOKUYO

エムアイフードスタイル



白河だるま総本舗

PARA
BEAUTY



株式会社日健協サービス

LIXIL

RIDE ON EXPRESS
HOLDINGS

Ace Agent

事例紹介

Bb LABORATORIES



商品

- ・株式会社ビービーラボラトリーズが販売している美容液「水溶性プラセンタエキス*原液」

課題

- ・コンセプト、パッケージを刷新し、商品認知度が低かった
- ・既存購入者のファン化

目的

- ・Instagramで情報拡散したい
- ・既存購入者にアンケート結果などを配信したい

実施内容

- ・事前アンケートにて「肌のお悩み」でセグメント
- ・厳選した当選者200名に商品をサンプリング
- ・商品体験後、会員がInstagram投稿およびアンケート回答

200名で実施

実施結果

Instagram投稿による情報拡散

具体的な商品体験に対するアンケート獲得

例：商品を使用して何日目で効果を実感したか？



サービス間の連携

トラミーの見込み顧客獲得にメディアレーターを活用

メディアレーターは広告業界の見込み客獲得サービスのため、
メディアレーターの会員規模が拡大するとトラミーの「見込み客獲得」に有利に働く

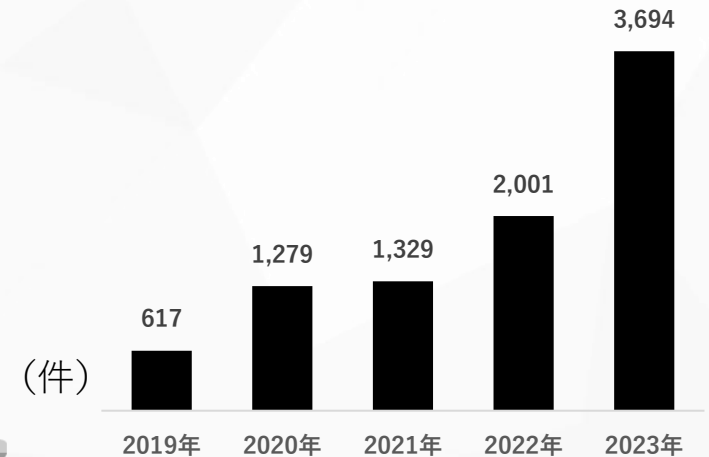


媒体資料掲載

見込み顧客提供
広告主/代理店



見込み客獲得件数

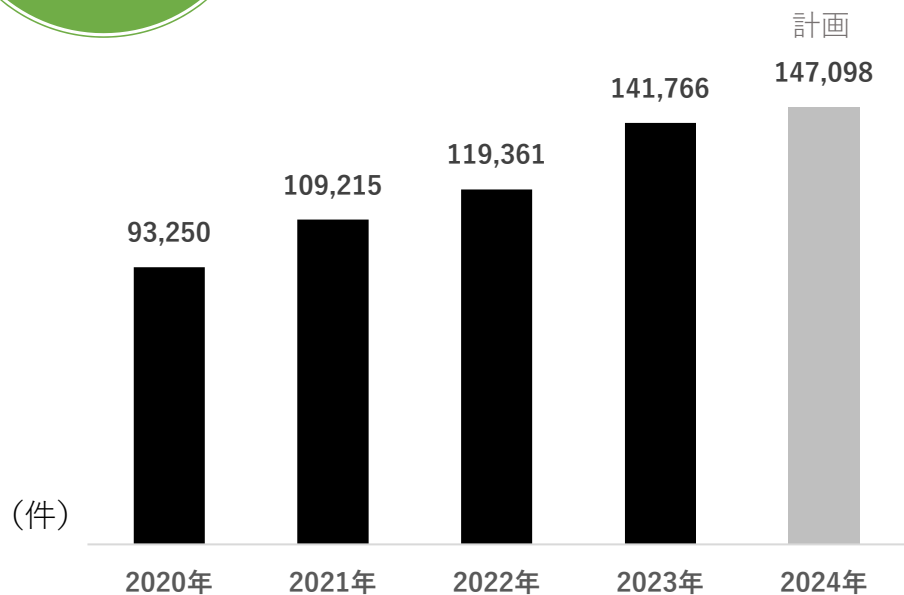


メディアリーダーの成長戦略

資料の「課金ダウンロード数」と「リード単価」の掛け算で成長

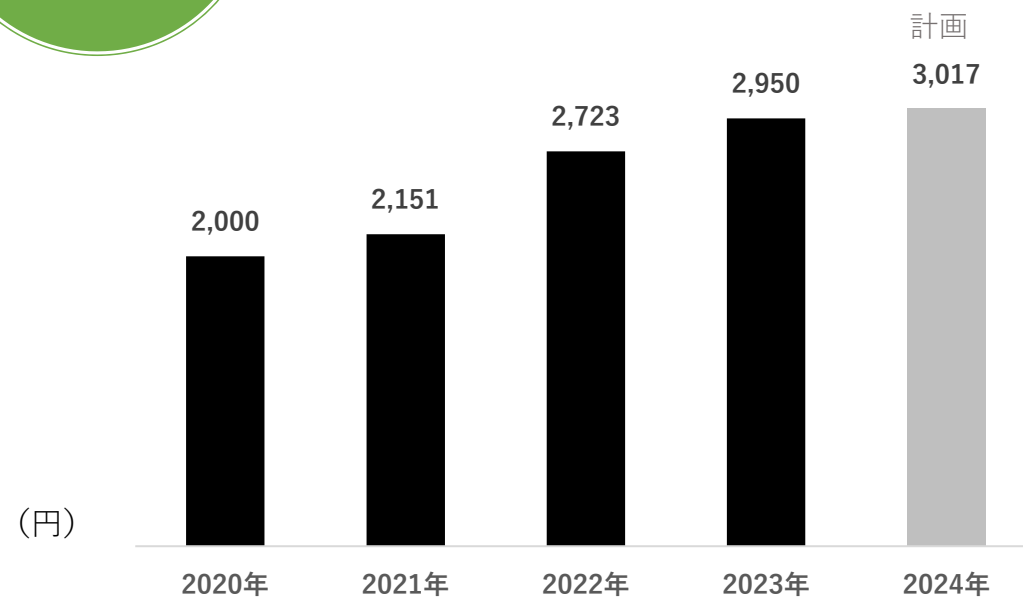
課金 ダウンロード数

- ・SEOや広告による集客の強化
- ・一括ダウンロード機能（2022年から導入）、レコメンド機能（2023年から導入）によるダウンロード数アップ



リード単価

- ・リード入札機能（2021年から導入）、料金改定（2024年から導入）による、リード単価のアップ



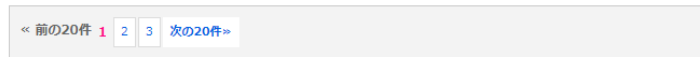
メディアレーダーの成長戦略

一括ダウンロード機能（2022年導入済み）

以前は個別のダウンロードしか無かったが、
会員はまとめてダウンロードしたいニーズがあり、
掲載社はリード数を増やしたいニーズがあったため導入。
掲載社が一括ダウンロード可能かどうかを選択。
一括ダウンロードボタンにより最大20個の資料を
まとめてダウンロード可能になり、**ダウンロード数アップ**に貢献。

Instagramの資料一覧

一括ダウンロード可能な資料：49件のうち1-20件



このページの資料を一括ダウンロードする（無料）

※ダウンロード後、自動でページの再読み込みを行い、ダウンロード済み資料を非表示にします

リード入札機能（2021年導入済み）

以前はリード獲得の単価が2,000円の固定だったが、
掲載社が個別ダウンロードは、3,000円～15,000円、
一括ダウンロードは2,000円～15,000円で自由に設定出来、
リード単価×人気度で掲載順位が決まる機能。
リード単価のアップに貢献。
※他社による模倣から守るため特許申請中。

会社	リード単価		人気度		表示スコア	サイト内掲載順位
A社	¥5,000	×	8	=	40000	1位
B社	¥4,000	×	9	=	36000	2位
C社	¥4,000	×	5	=	20000	3位
D社	¥5,000	×	3	=	15000	4位

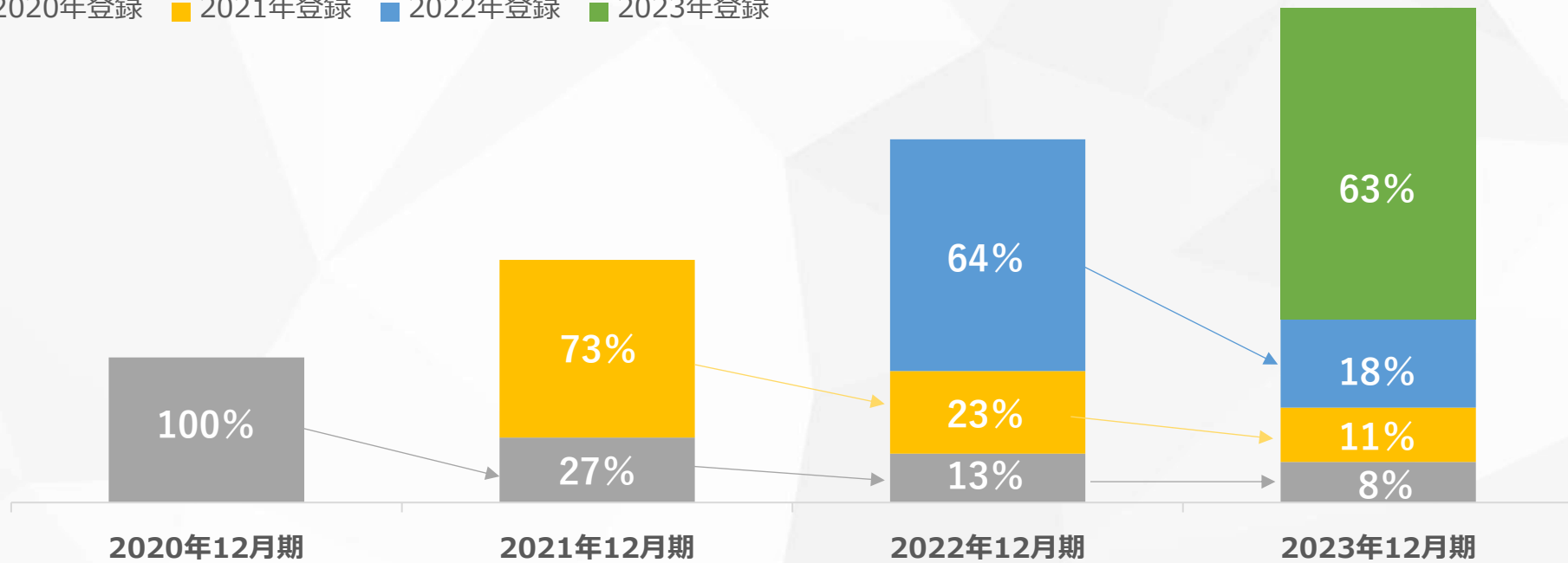
※人気度や表示スコアはイメージです。

メディアレーダーの成長戦略

メディアレーダーの会員獲得を強化することで、中長期的に売上増加を見込む

会員登録後の累計売上（会員登録年別の構成比）

■ 2020年登録 ■ 2021年登録 ■ 2022年登録 ■ 2023年登録

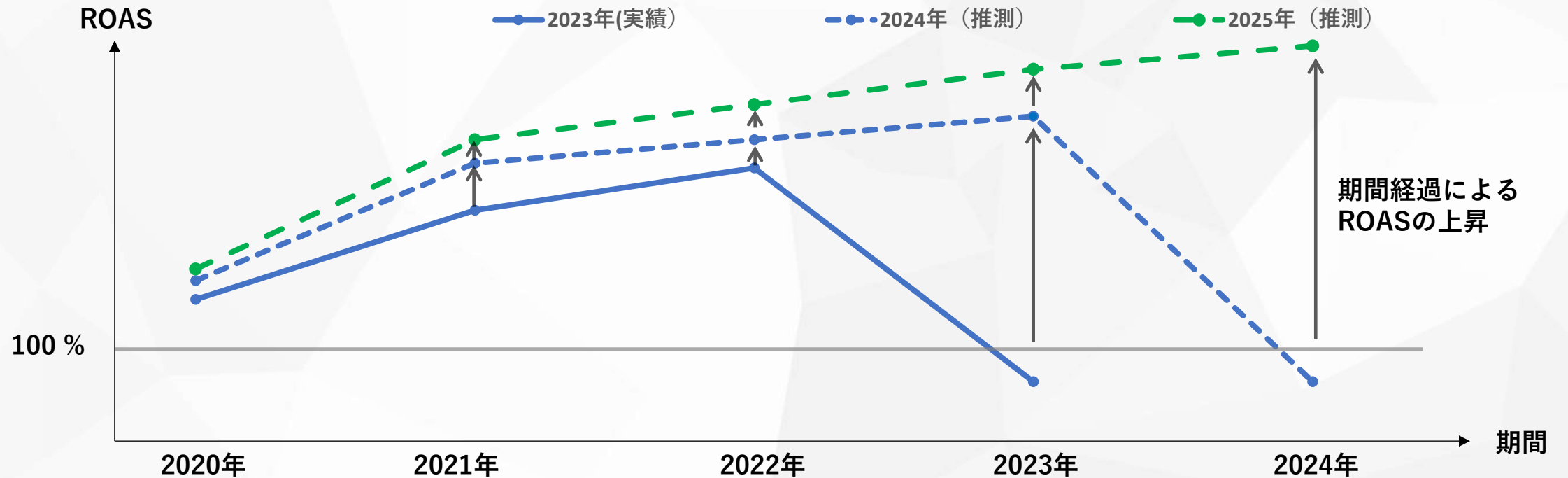


※2020年12月期以前に登録した会員による売上は、除外しています。

メディアレーダーの成長戦略

黒字の範囲内で長期的な売上を積み重ねるための先行投資をする方針とし、
広告による売上効果は当期だけではなく、次期以降も売上に作用することを考慮し、
随時、費用対効果を確認しながら、広告宣伝費を調整していく

累計売上で算出したROASイメージ図



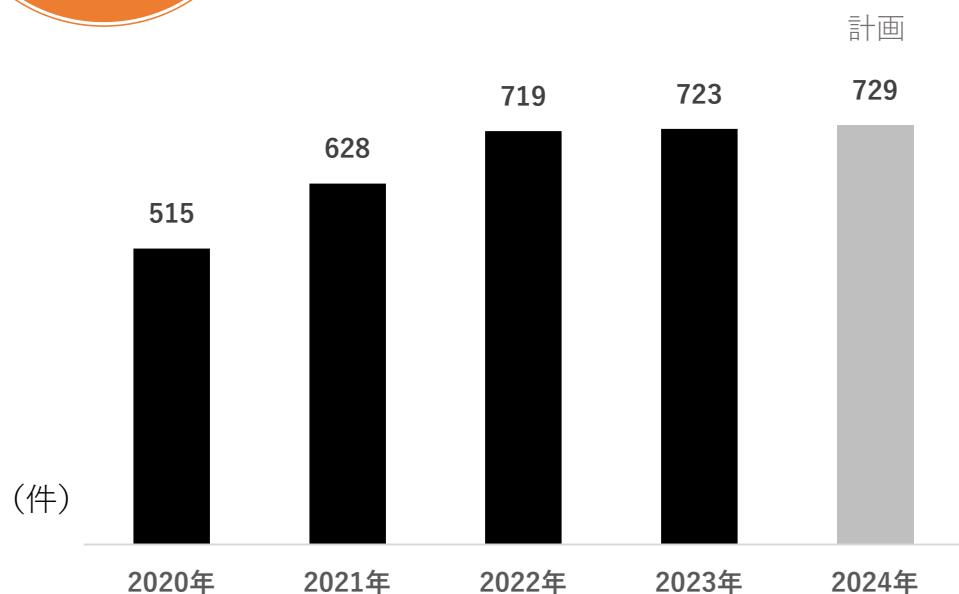
※2020年～2023年のROASは累計売上の実績値で作成、2024年、2025年のROASは、累計売上の推測値でイメージで作成しています。
※矢印は、会員登録後の期間経過によるROASの上昇を表しています。

トラミーの成長戦略

「案件数」と「案件単価」の掛け算で成長

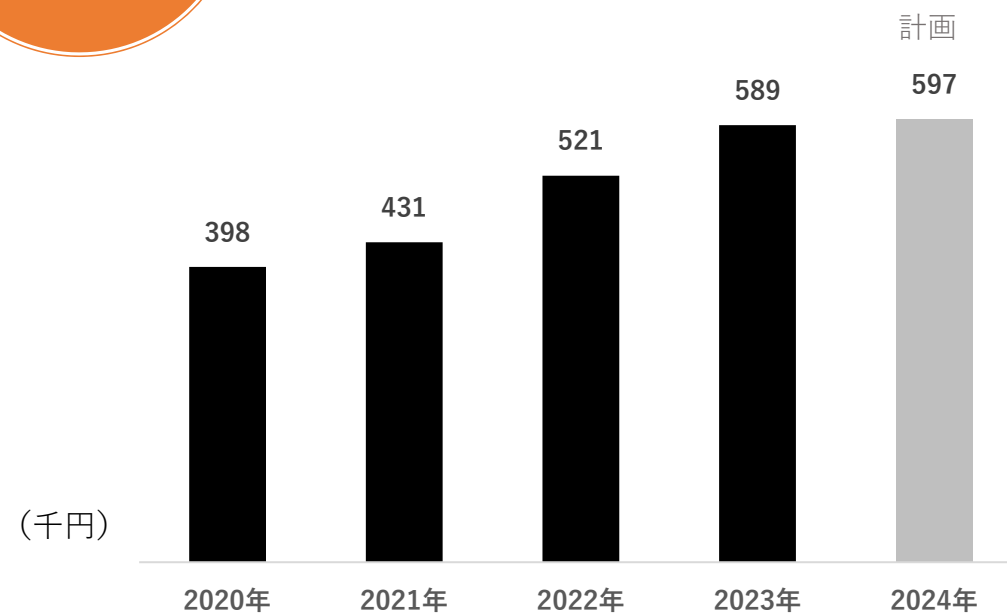
案件数

- ・大手の代理店開拓
- ・リード獲得



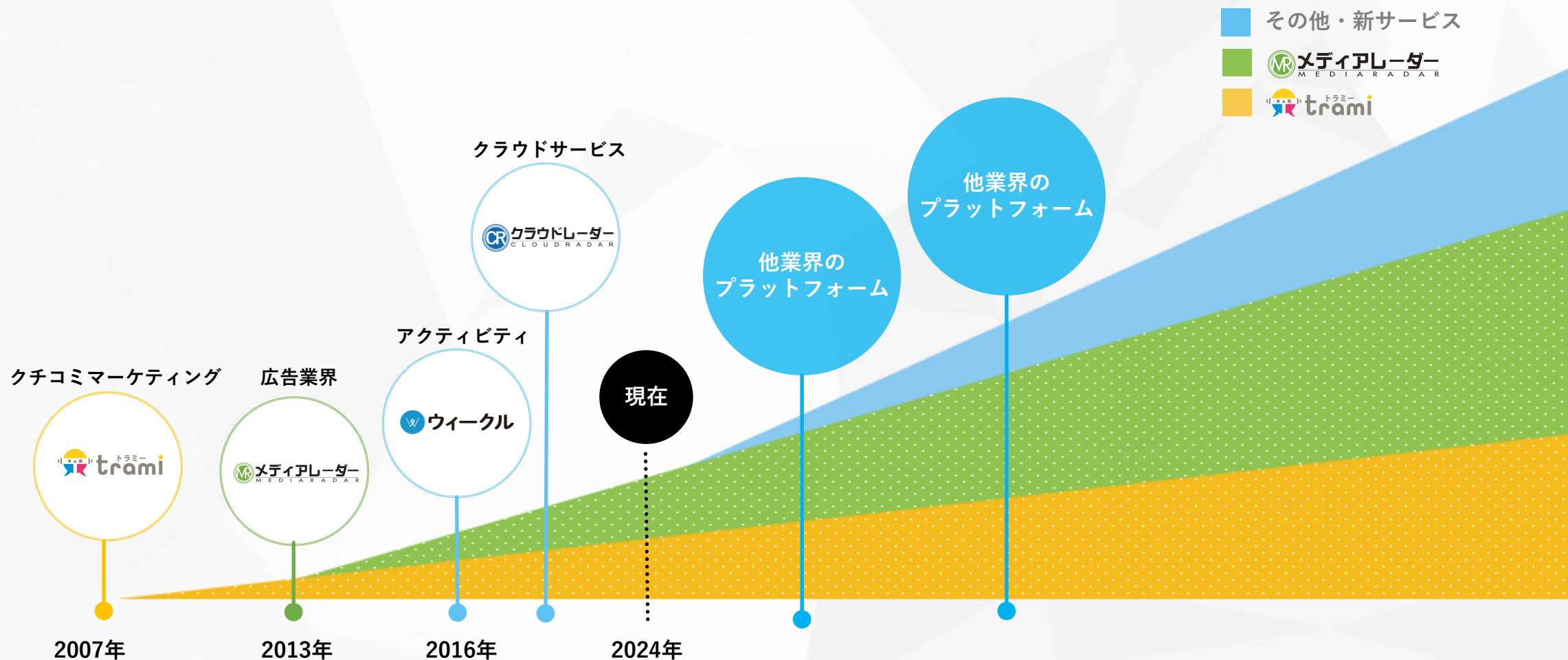
案件単価

- ・大手の代理店開拓
- ・会員数の増加



売上成長イメージ

既存プラットフォームを成長させながら、
そのノウハウを活かして様々な業界のプラットフォームを展開していく



APPENDIX

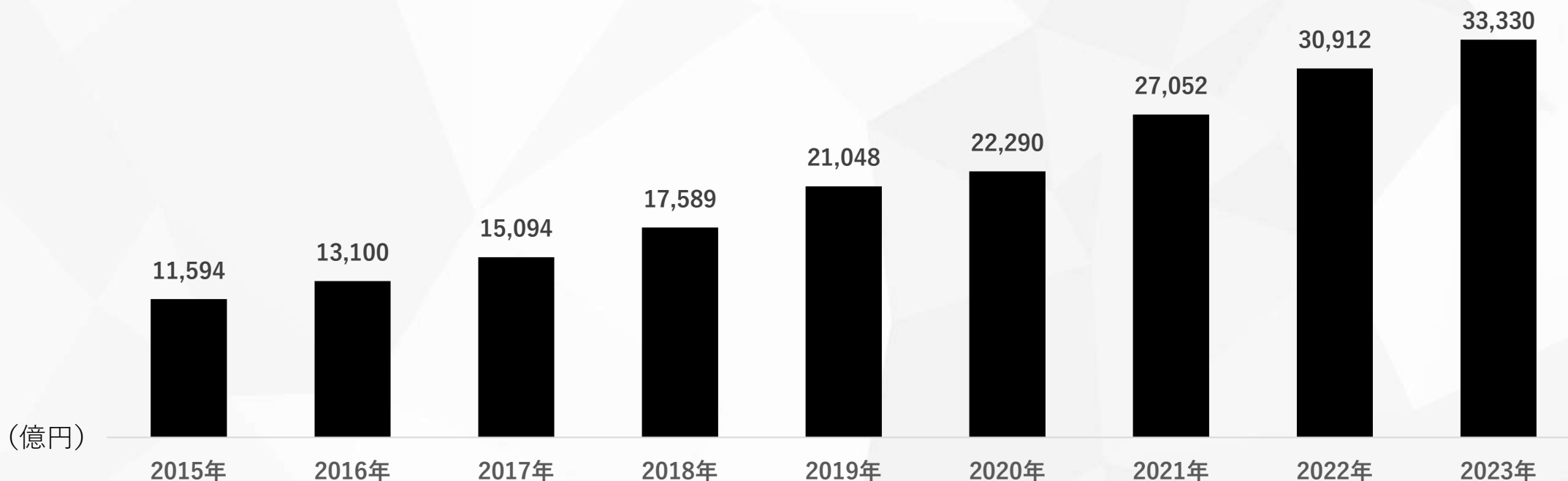


当社の事業環境



メディアレーダーやトラミーが属する
ネット広告は成長市場で、2022年は**3兆912億円**

株式会社電通「2023年 日本の広告費」より

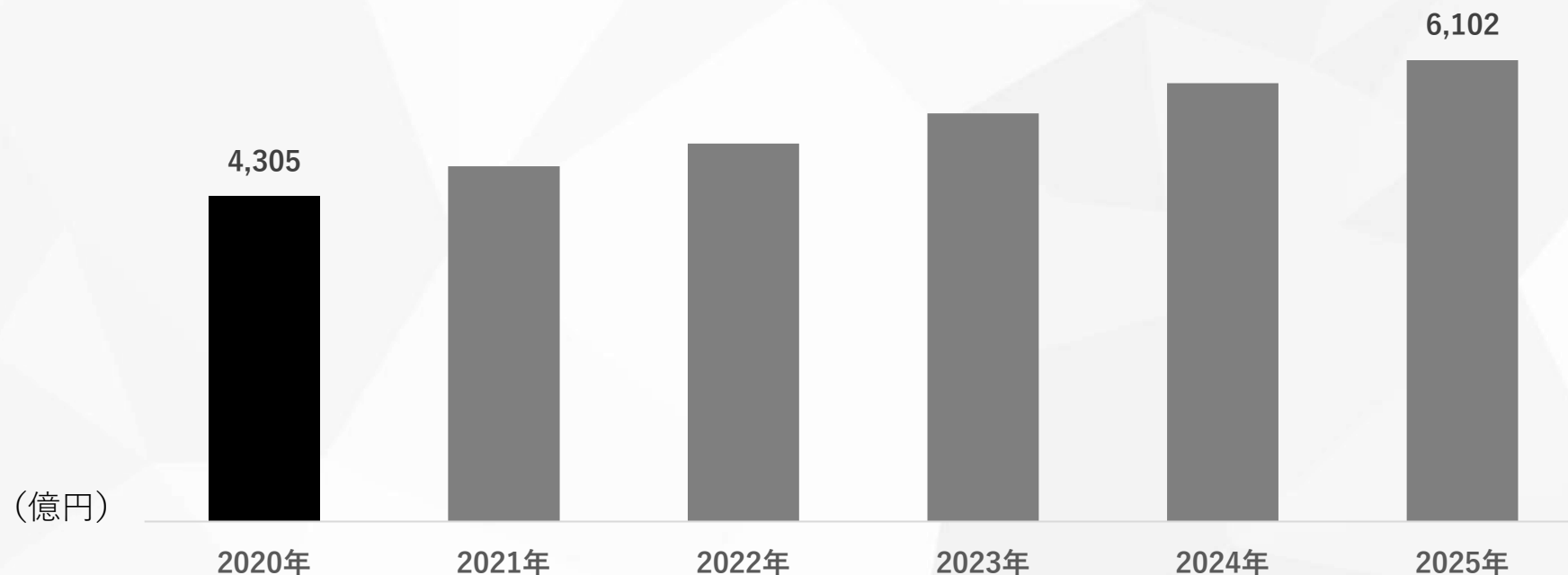


※ネット広告は媒体費用、物販系ECプラットフォーム広告費、制作費の3つあり、メディアレーダーやトラミーは媒体費用に属します。

当社の事業環境

メディアレーダーが属する
デジタルマーケティング関連サービス市場は成長市場で、
2025年に**6,102億円**の市場へ

2021年12月 IDC Japan 「国内デジタルマーケティング関連サービス市場支出額予測、2020年～2025年」より



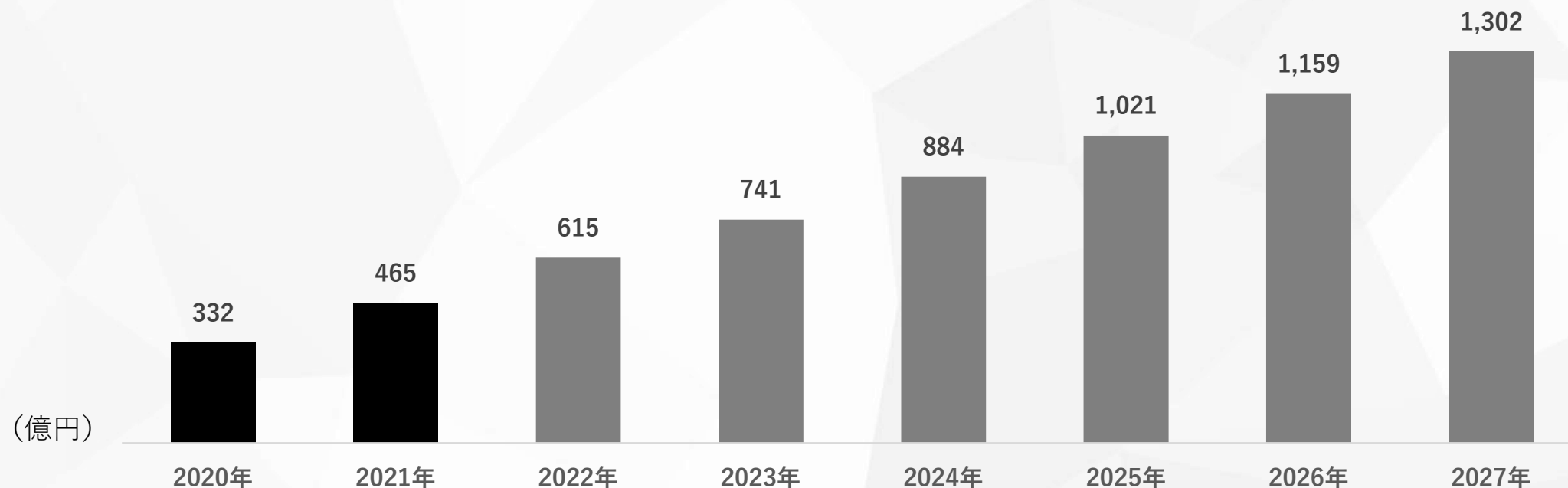
※グラフは発表された年より前の数字を黒、発表された年以降はグレーで表示。

※デジタルマーケティング関連サービスは戦略、キャンペーン、メディア、コンテンツ、アナリティクスの5つあり、メディアレーダーはキャンペーンに属します。

当社の事業環境

トラミーが属する
インフルエンサーマーケティングは成長市場で、
2027年には**1,302億円**の市場へ

2022年11月株式会社サイバー・バズ「国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」より



※グラフは発表された年より前の数字を黒、発表された年以降はグレーで表示。
※YouTube、Instagram、Twitter、その他の4つあり、トラミーは全てに属します。

本資料の取り扱いについて

本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画などが記載されています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での想定に基づくものであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。

それらの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、および国内や国際的な経済状況が含まれます。

