



株式会社アイズ

証券コード：5242

# 2023年12月期 第3四半期決算説明資料

2023年11月14日

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

# 目次

Content

1. 2023年12月期 第3四半期決算概要
2. 2023年12月期 業績予想の修正
3. 業績推移
4. 事業概要・成長戦略
5. APPENDIX

# 2023年12月期第3 四半期決算概要

# ハイライト (FY2023 3Q累計)

売上高は前年同期比 +18.4%、営業利益は前年同期比 -47.4%にて着地  
サービス別の売上高前年同期比は、メディアリーダー +25.5%、トラミー +7.7%と伸長

売上高

**754**百万円

前年同期比 **+18.4%**

営業利益

**70**百万円

前年同期比 **-47.4%**

経常利益

**69**百万円

前年同期比 **-47.0%**

メディアリーダー 売上高

**374**百万円

前年同期比 **+25.5%**

売上構成比 **49.6%**

トラミー 売上高

**315**百万円

前年同期比 **+7.7%**

売上構成比 **41.9%**

# トピックス (FY2023 3Q)

## ◆集客強化 業務提携先の拡大

▶ 外部サイトよりメディアリーダーへ集客

## ◆会員の利便性向上・1アクションにおける売上向上

▶ 一括ダウンロードページの表示資料数の上限を拡大

▶ レコメンドの表示資料数の上限を拡大

## ◆広告業界向けプラットフォームでNo.1\*を獲得

▶ 広告宣伝・マーケティング・PR業務従事者における、  
「認知度」「導入率」「利用率」の三項目でNo.1\*を獲得

業務提携開始!

aumo



\* 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



# 業績（FY2023 3Q累計）

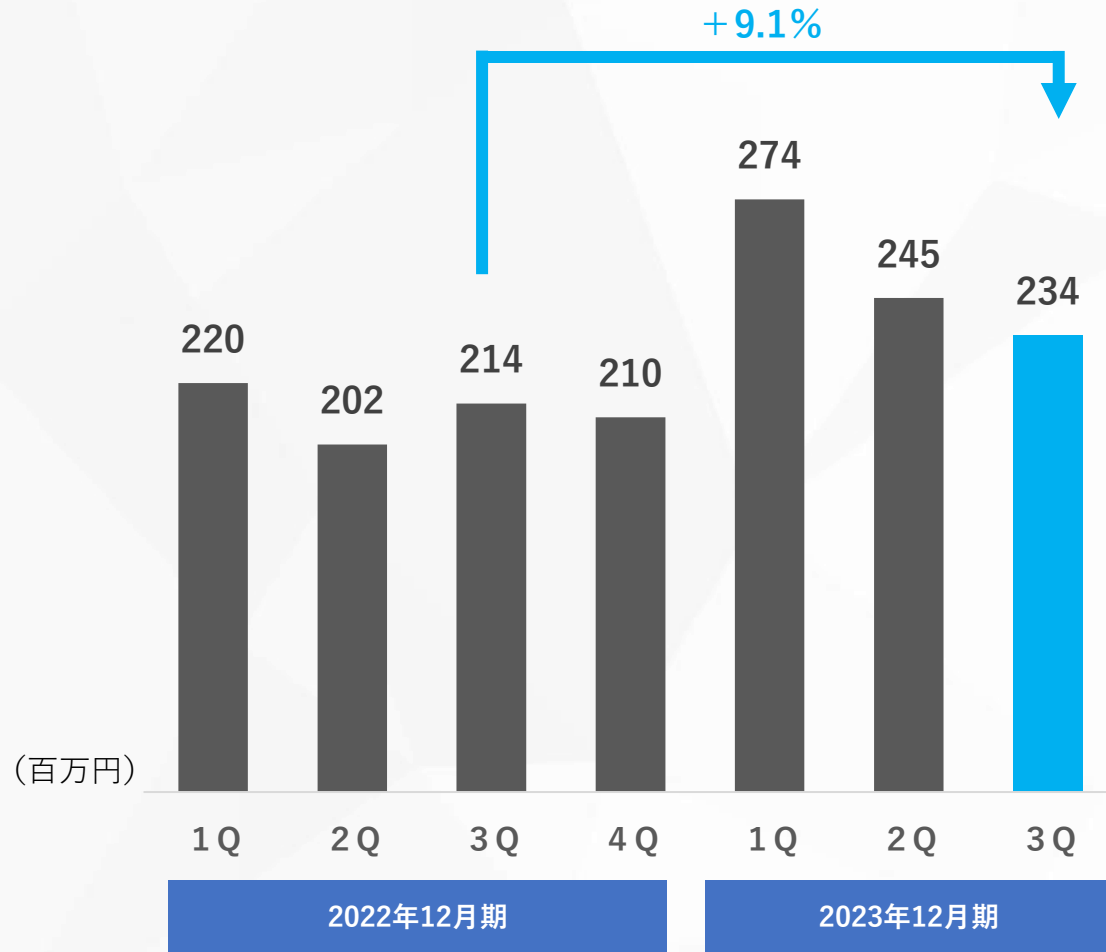
主力事業の需要は引き続き拡大傾向にあり、売上高は754百万円（前年同期比+18.4%）となり、過去最高を更新

（金額単位：百万円）

	2022年12月期 第3四半期累計	2023年12月期 第3四半期累計	増減額	増減率
売上高	636	754	117	18.4%
売上総利益	576	691	114	19.8%
売上総利益率（%）	90.6%	91.7%	-	1.1pt
営業利益	133	70	-63	-47.4%
経常利益	130	69	-61	-47.0%
当期純利益	87	43	-43	-50.2%

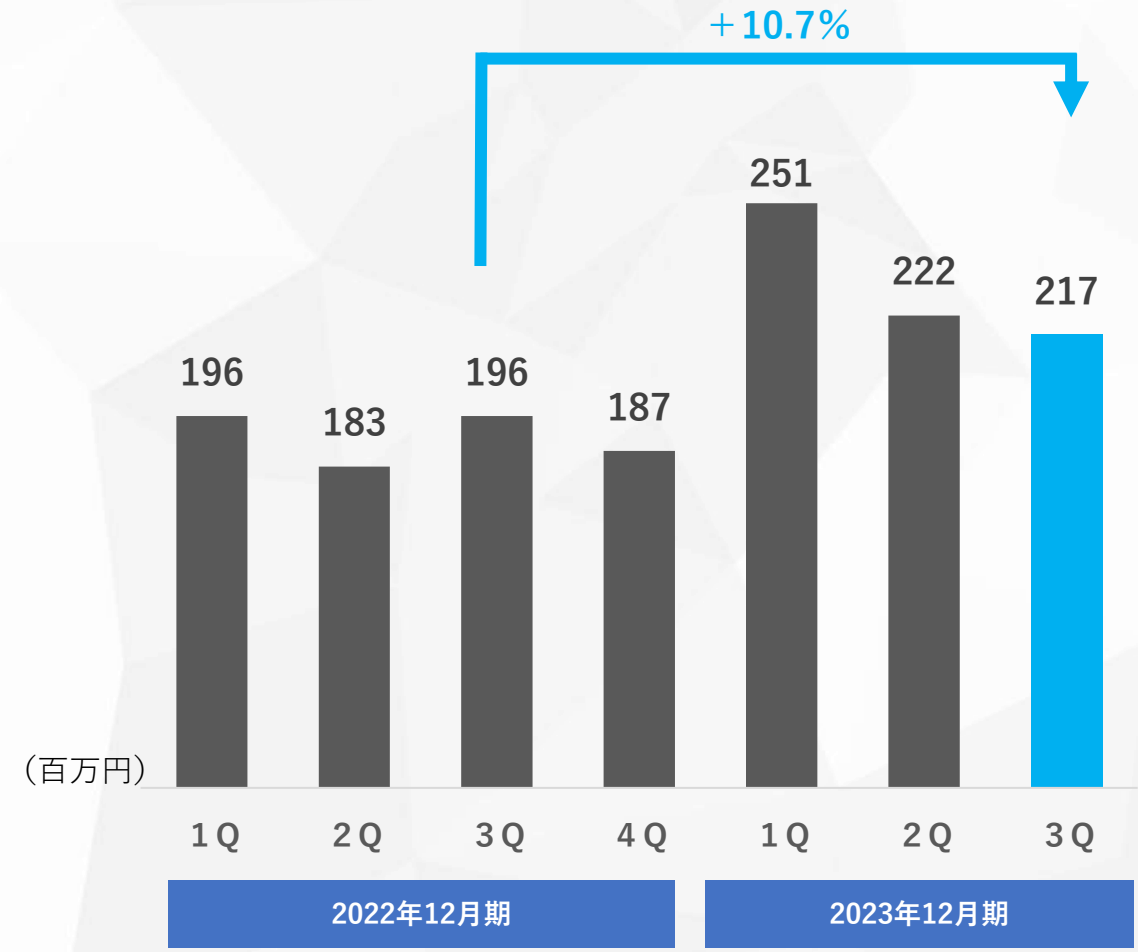
# 売上 四半期推移

前年同期比 + 9.1%



# 売上総利益 四半期推移

前年同期比 + 10.7%



# 2023年12月期 業績予想の修正



# 2023年12月期 業績予想の修正：サマリー

売上高は概ね予定通りに推移しているため、前回発表と変わらない見通し  
営業利益以下は広告宣伝費の先行投資により前回発表から業績修正

(金額単位：百万円)

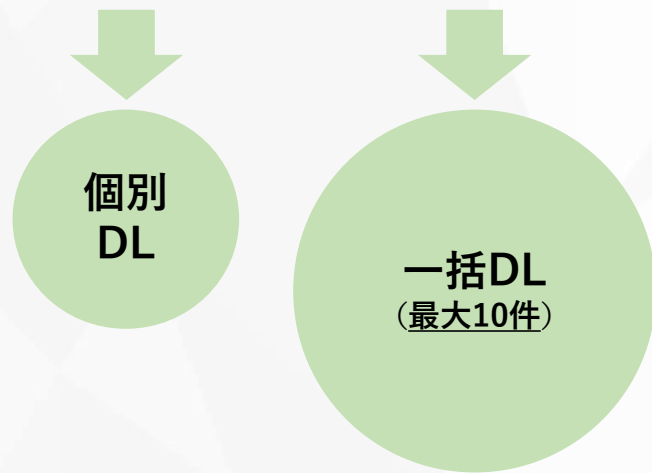
	前回 発表予想	今回 修正予想	増減額	増減率 (%)	前期実績 (2022年12月期)
売上高	1,031	1,031	-	-	847
営業利益	176	18	-158	-89.8%	157
経常利益	176	18	-158	-89.7%	142
当期純利益	122	7	-114	-93.8%	96

# 2023年12月期 業績予想の修正理由

メディアレーダーの新機能実装により、会員のアクションポイントの増加及び、会員の1アクションにおける売上の向上ができた為、通期での黒字を見込みながら積極的に会員獲得を目的とした広告宣伝費の先行投資を行う。

## 従来の利用方法

A:会員による資料検索



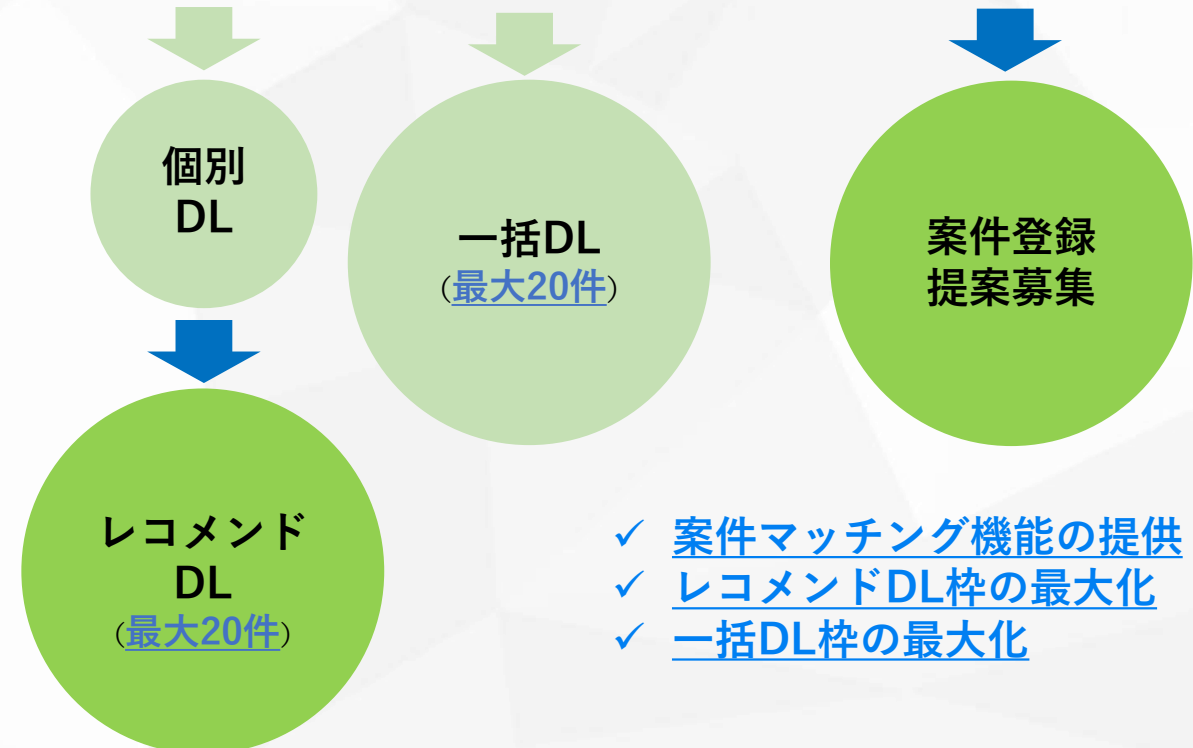
資料検索・比較が手間と  
感じる会員が離脱

DL = 資料ダウンロード

## 新機能提供後の利用方法

A:会員による資料検索

B:会員による案件提案募集



- ✓ 案件マッチング機能の提供
- ✓ レコメンドDL枠の最大化
- ✓ 一括DL枠の最大化

# 案件マッチング機能について

会員が案件登録することで、媒体社から提案を受けることが可能になったため、多くの資料の中から自分に合う資料を探すことが苦手な会員も利用しやすくなりました。

## 案件マッチング機能



3社から  
提案が欲しい

案件を登録する



案件情報からリードを開示



リード開示して  
提案したい！

2023年9月28日時点で、提供リード数が400件を突破

<p><b>商材</b> * (50文字以内)</p> <input type="text" value="商品名を特定できる情報 (固有名詞) のご入力をご遠慮ください"/>	<p><b>応募締切</b> *</p> <input type="text" value="カレンダーから選択してください"/>
<p><b>ターゲット</b> * (50文字以内)</p> <input type="text" value="年齢・性別・趣味・嗜好などを詳細にご入力ください"/>	<p><b>提案受付社数</b> *</p> <p><input type="radio"/> 15社</p> <p><input type="radio"/> 10社</p> <p><input type="radio"/> 5社</p> <p><input type="radio"/> 3社</p>
<p><b>提案の立場</b> *</p> <p><input type="radio"/> 自社導入    <input type="radio"/> 代理販売</p>	<p><b>提案期限</b> *</p> <p><input type="radio"/> 1日以内</p> <p><input type="radio"/> 3日以内</p> <p><input type="radio"/> 7日以内</p> <p><input type="radio"/> 15日以内</p> <p><input type="radio"/> 30日以内</p>
<p><b>実施確度</b> *</p> <p><input type="radio"/> 実施決定しており、サービス選定中</p> <p><input type="radio"/> 実施検討中で、サービスを前向きに検討</p> <p><input type="radio"/> 情報収集段階</p>	<p><b>備考</b> (500文字以内)</p> <input type="text"/>
<p><b>想定予算</b> *</p> <p><input type="radio"/> 1,000万円以上</p> <p><input type="radio"/> 500万円~1,000万円</p> <p><input type="radio"/> 100万円~500万円</p> <p><input type="radio"/> 50万円~100万円</p> <p><input type="radio"/> 10万円~50万円</p> <p><input type="radio"/> 10万円未満</p> <p><input type="radio"/> 予算未定</p>	<p><small>※ 入力内容はメディアレーダーの掲載社に公開されるため、個人情報や社名・商材名を特定できる情報の入力はお控えください。</small></p> <p><small>※ 上記内容が含まれる場合は運営事務局が内容を編集します。</small></p> <p><small>※ 案件作成後、記入内容の変更・編集はできません。</small></p>
<p><b>想定時期</b> *</p> <p><input type="radio"/> 大至急</p> <p><input type="radio"/> 1ヶ月以内</p> <p><input type="radio"/> 1~3ヶ月以内</p> <p><input type="radio"/> 3ヶ月~半年以内</p> <p><input type="radio"/> 半年~1年以内</p> <p><input type="radio"/> 1年以上先</p> <p><input type="radio"/> 時期未定</p>	<p><b>掲載社に案件を登録する (無料)</b></p>
<p><b>施策の目的</b> * (500文字以内)</p> <p>【より良い提案を受けやすくなるコツ】</p> <p>① 施策を検討している背景を書く</p> <p>② 現在の状況や課題、提案に対するスタンスを書く</p> <p>③ 固有名詞を特定しない範囲で、抽象的な表現を避ける</p> <p><small>※ 施策の概要が抽象的な場合、提案を受けづらくなります。</small></p>	

## 案件登録画面イメージ

# 案件マッチング機能の実績（利用者の声）

広告主と媒体社の双方から**喜びの声**をいただいております。

今後も「提案を受けたい会員」と「具体的な案件のリードが欲しい媒体社」のニーズを満たします。



高級「生」食パン専門店



**TBSラジオ**  
FM90.5+AM954

## 株式会社乃が美ホールディングス

今回は案件マッチング機能を利用し、  
3社から広告提案をいただきました。  
案件マッチング機能は**非常に使いやすかった**です。  
また案件があれば、この機能を活用したいと思います。

## 株式会社TBSラジオ

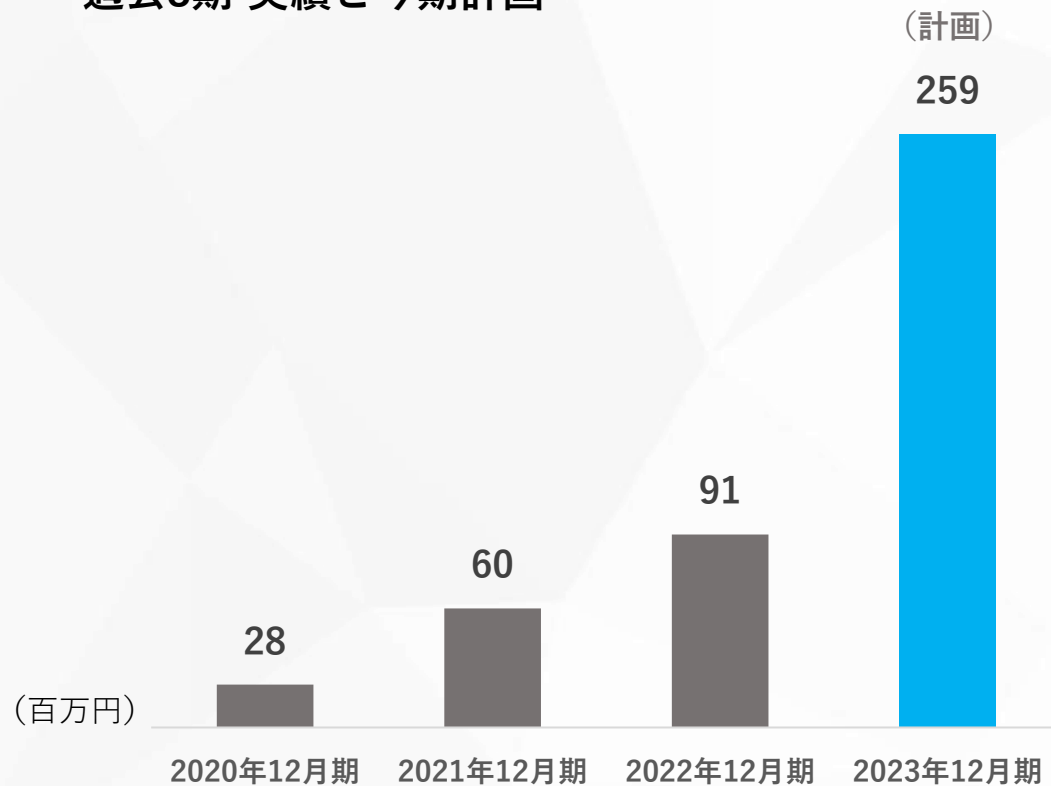
案件マッチングは**すごくいい機能でとても便利**です。  
前提、提案を求めている人が案件を登録しているので、  
すぐに商談に繋がりがやすく、とても効率的です。  
また、案件内容が具体的に記載されているので、自社  
サービスとマッチした案件かその場で判断でき、選り  
すぐりの確度の高いリードを獲得できます。  
今後ももちろん、使用し続けていこうと考えていま  
す！

# 広告宣伝費の実績と今期予想

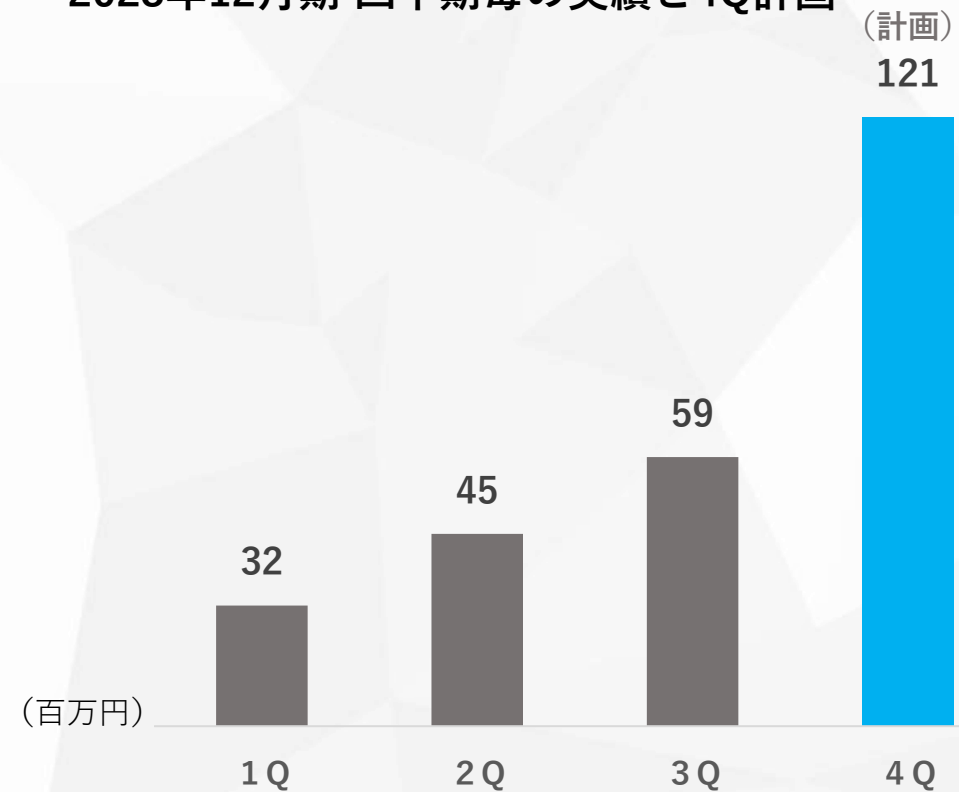
2022年12月期 実績 91百万円 ▶ 2023年12月期（修正後予想）259百万円 183%増

## 広告宣伝費推移

過去3期 実績と今期計画



2023年12月期 四半期毎の実績と4Q計画



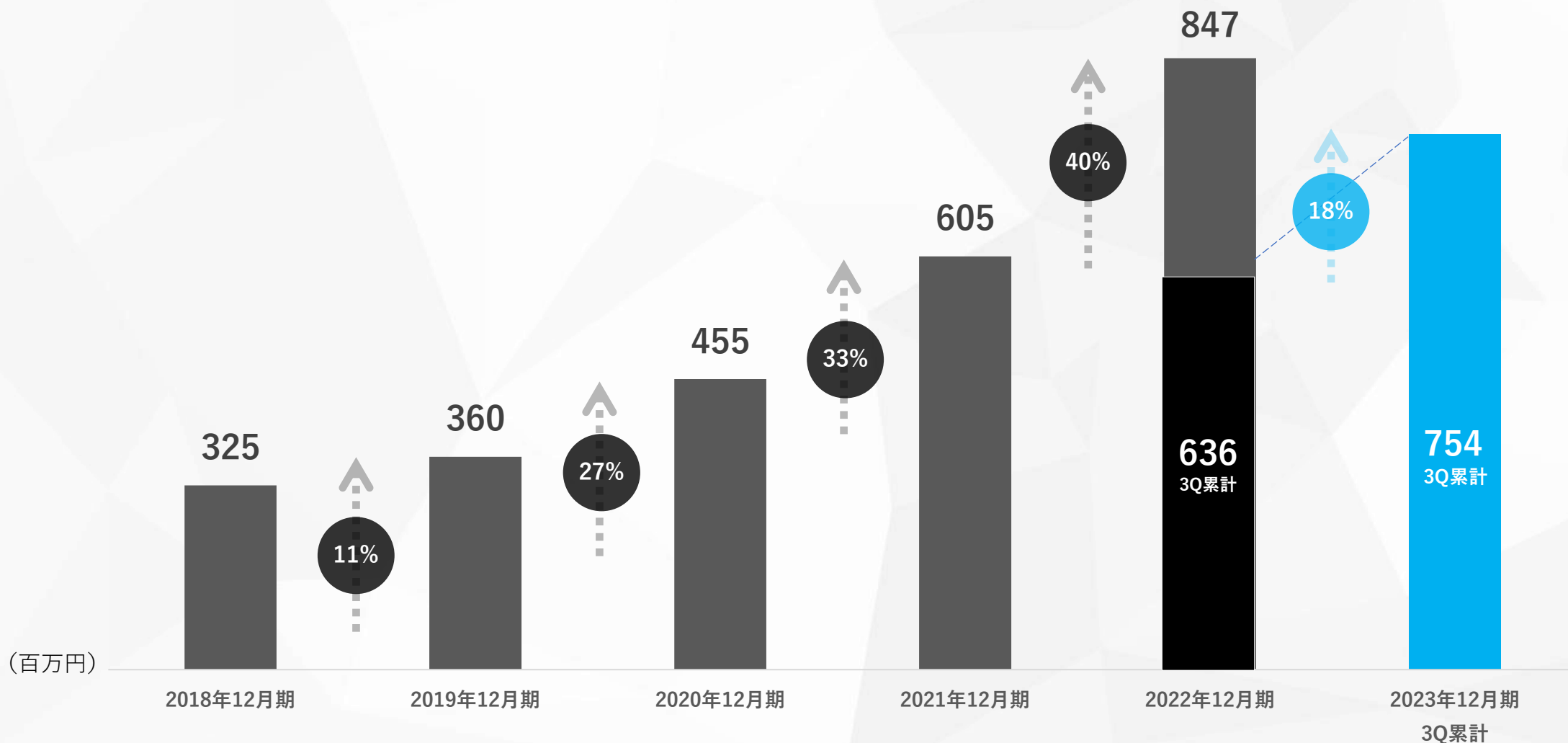


# 業績推移



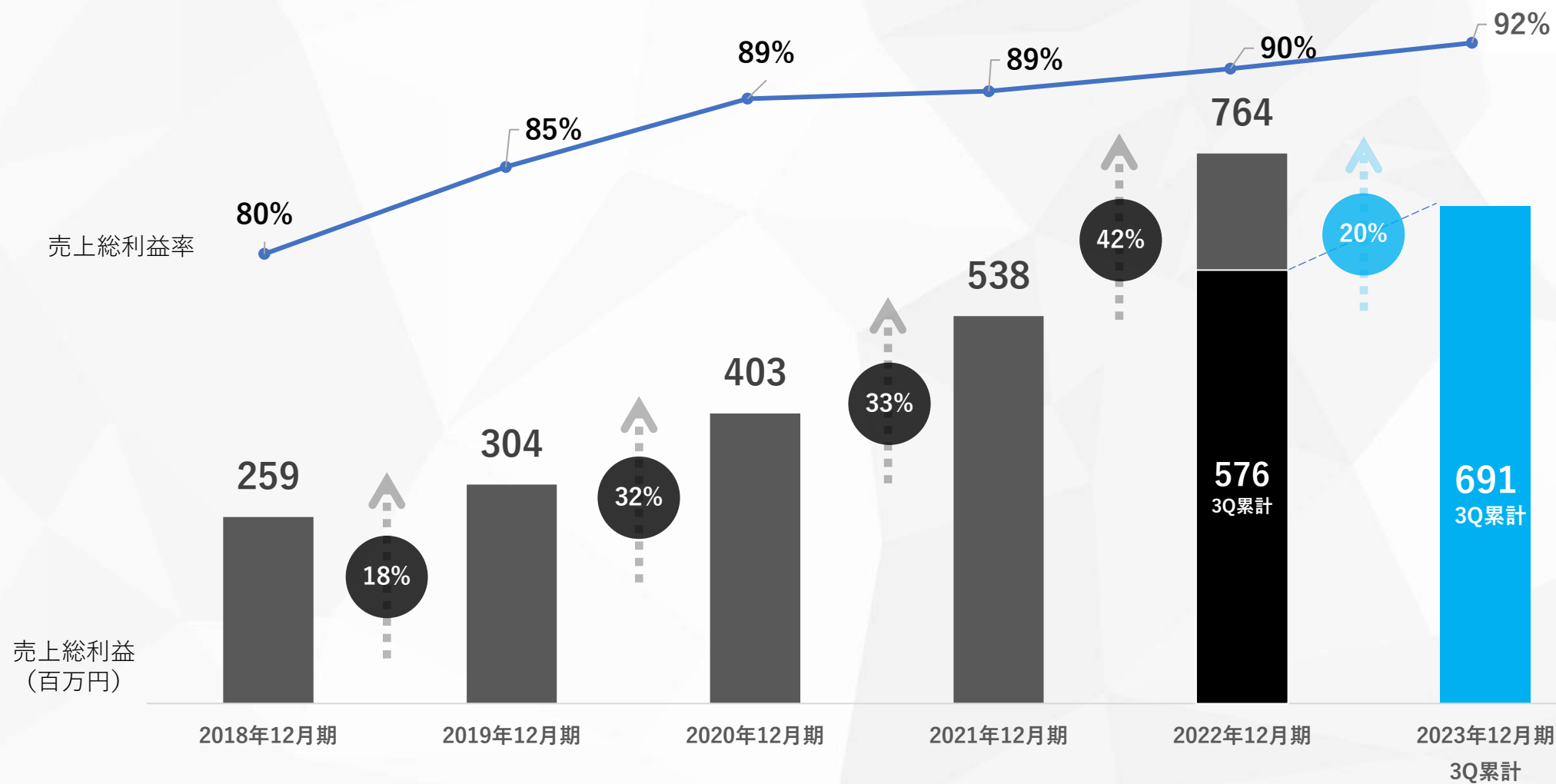
# 売上推移

メディアレーダー、トラミーの需要は引き続き拡大傾向にあり、  
3Q累計の売上は754百万円（前年同期比+18%）となり、3Q累計としては過去最高を更新



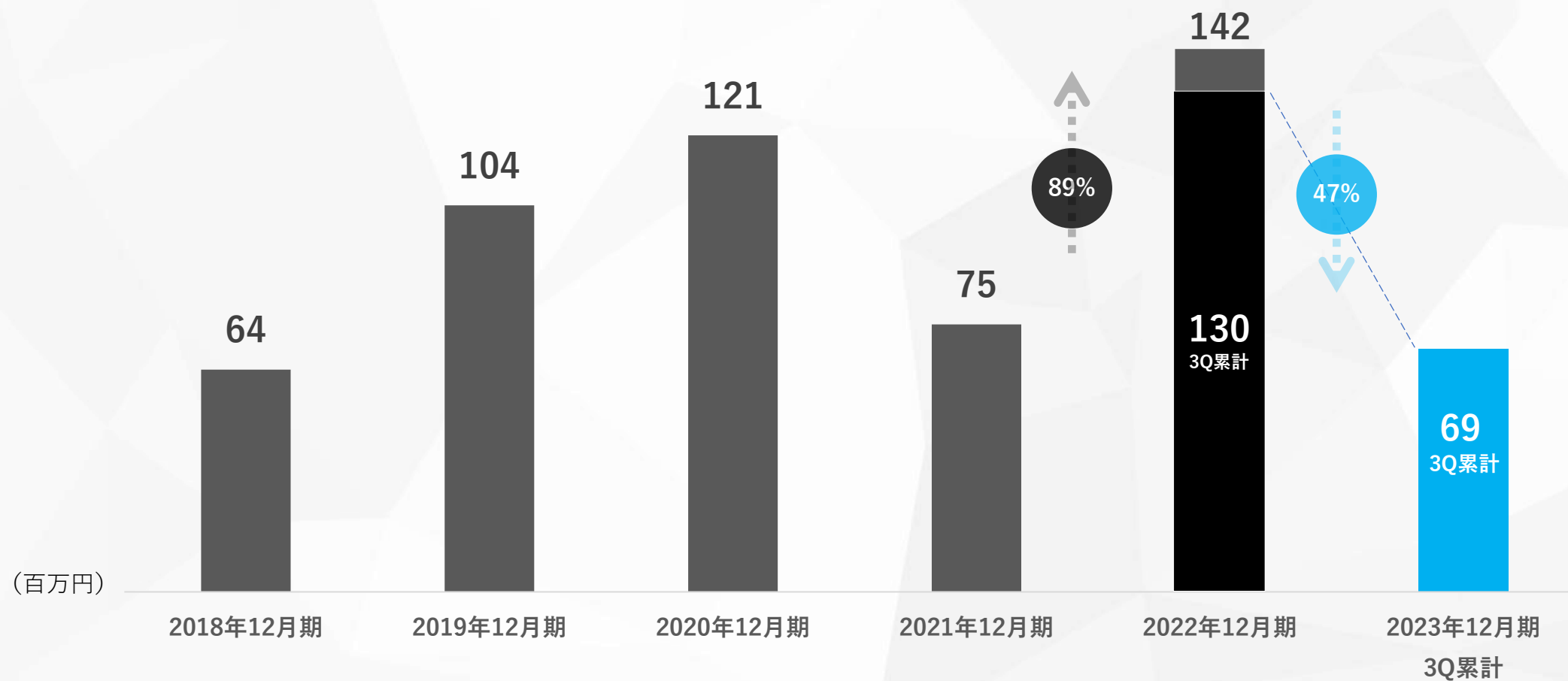
# 売上総利益推移

前年同期比 +20% の成長、売上総利益率90%台を維持



# 経常利益推移

広告宣伝費の先行投資により前年同期比 - 47%



# 売上・利益進捗率

売上高は進捗率73%、営業利益以下は「通期業績予想の修正に関するお知らせ」\*にて公表の通り、広告宣伝費の先行投資により業績修正

(金額単位：百万円)

	2023年12月期 修正前 通期予想	2023年12月期 修正後 通期予想	2023年12月期 第3四半期累計	修正後進捗率
売上高	1,031	1,031	754	73%
売上総利益	937	937	691	74%
営業利益	176	18	70	390%
経常利益	176	18	69	380%
当期純利益	122	7	43	570%

\*2023年11月14日公表

# 貸借対照表

(金額単位：百万円)

	2022年12月期	2023年12月期 第3四半期	増減率
流動資産	901	794	-12%
（現預金）	683	553	-19%
固定資産	76	132	73%
総資産	977	926	-5%
流動負債	343	259	-24%
固定負債	142	15	-89%
純資産	490	650	33%
自己資本比率	50%	70%	20Pt

- 本社オフィス増床に係る契約金を敷金に振り替えたことにより、流動資産が減少
- 長期借入金の全額返済により、固定負債、現預金が減少
- 第三者割当増資による資本金、資本剰余金の増加により自己資本比率が向上

# 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	66名（2023年9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
	取締役CFO	今村武史	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



# 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



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

メディアレーダー EXPERT WEBINAR WEEK



（株）アイズ  
クチコミ事業部  
ユエットリーダー  
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！ <b>無料プラン</b>			
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"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> </ul> 非開示	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> </ul> 非開示	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> <li>担当区分 / 役職</li> <li>業種 / 年商</li> <li>従業員数</li> <li>都道府県</li> </ul>
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！ <b>通常プラン</b>			
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	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"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> <li>担当区分 / 役職</li> <li>業種 / 年商</li> <li>従業員数</li> <li>都道府県</li> <li>実施確度</li> <li>想定予算</li> <li>想定時期</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> <li>担当区分 / 役職</li> <li>業種 / 年商</li> <li>従業員数</li> <li>都道府県</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> <li>担当区分 / 役職</li> <li>業種 / 年商</li> <li>従業員数</li> <li>都道府県</li> </ul>

※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

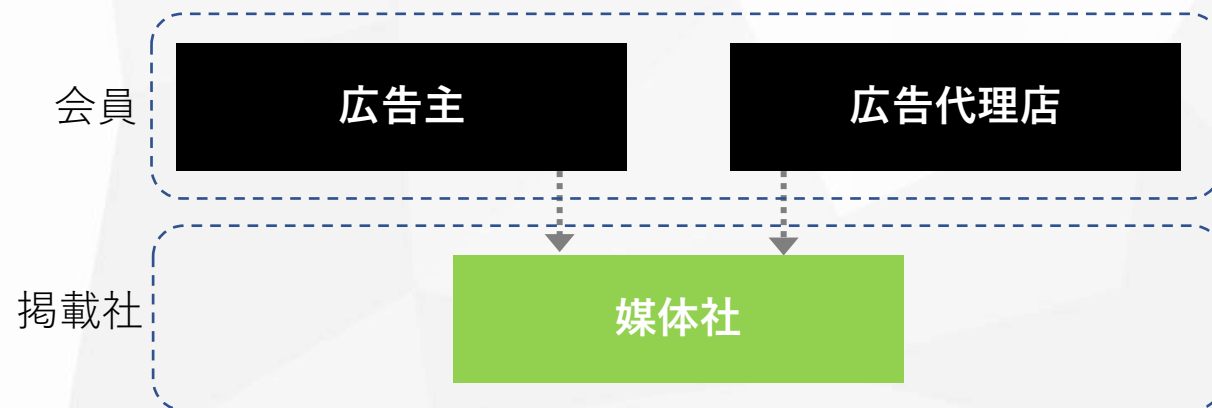
## 従来の広告業界



- ・ 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96%※2

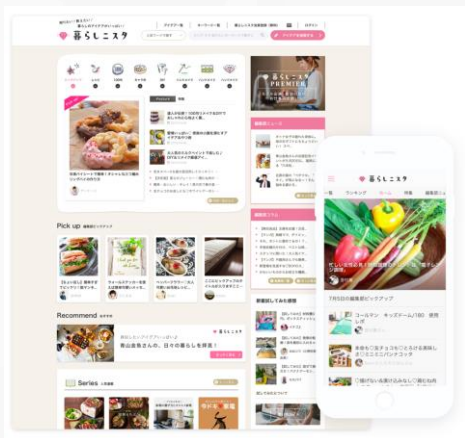
※1 株式会社東京商工リサーチに委託し、オンライン調査で721名による調査結果。

※2 2021年1月～2022年7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。

# メディアリーダーの掲載社実績

# 事例紹介



## サービス

・株式会社ウィルゲートが株式会社主婦の友社と提携して運営している主婦向けのメディア「暮らしニスタ」

## 課題

・「暮らしニスタ」の広告営業において、既存の事業と畑違いで、効率的な営業を実施できていなかった

## 目的

- ・費用対効果よく受注を増やす
- ・パートナー企業を増やす
- ・プッシュ型営業からプル型営業への転換

## 実施内容

- ・「暮らしニスタ」の媒体資料をメディアレーダーに掲載し、広告主や広告代理店のリードを獲得
- ・自社サイトからメディアレーダーへ誘導する機能により、自社サイトからのリードも獲得

## 実施結果

約140万円※の費用で約820万円分を受注

パートナー企業の人脈を広げられた

営業効率が向上し、  
プッシュ型営業からプル型営業へ転換



※リード単価2,000円×リード数715件＝143万円の費用





# 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82%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2022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～

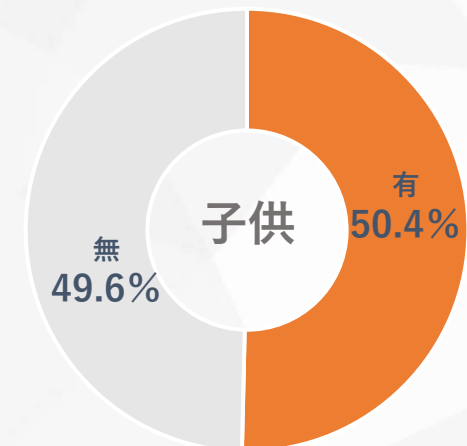
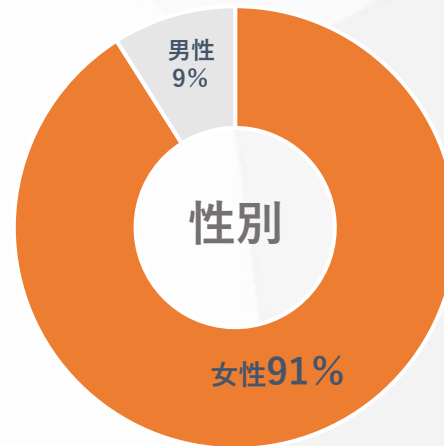
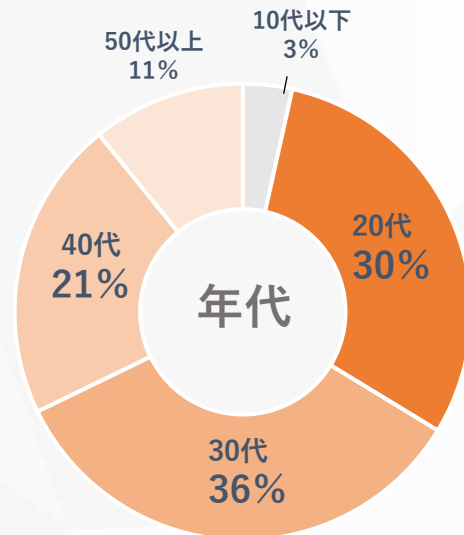
一般の情報発信者～マイクロインフルエンサーが中心のため、  
特定のインフルエンサーに依存するのではなく、  
広告主が安価に大量にクチコミを依頼でき、  
サイトやパンフなどで自由に二次利用できる

※2022/8/1～2022/8/28に実施した案件の応募者1,595名の割合

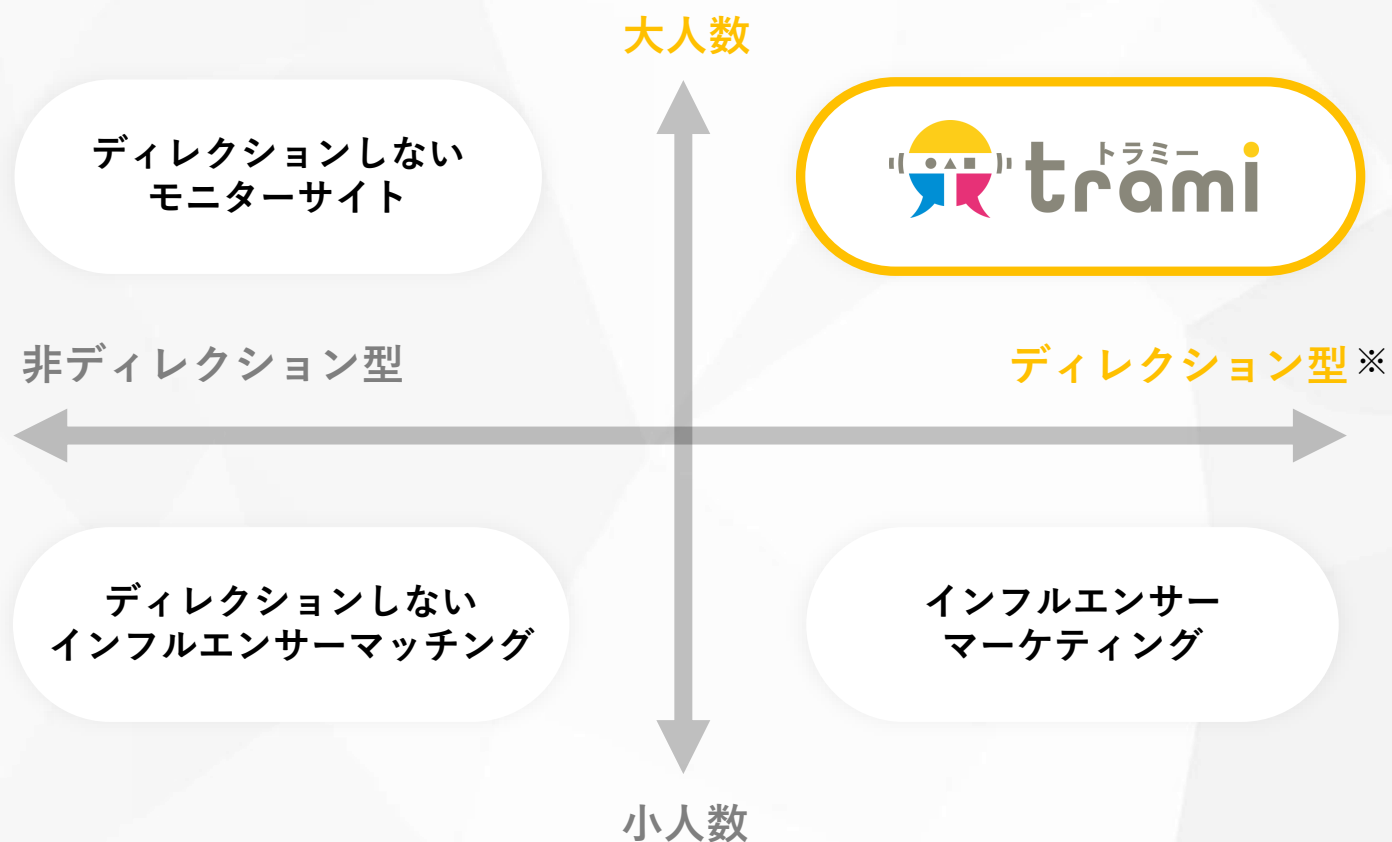
有名人：0%、インフルエンサー：3.4%、マイクロインフルエンサー：42.3%、一般人：54.3%

# トラミーの会員属性

会員数12万人以上、20代～40代の女性が多い  
(2022年7月末現在)



# 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。

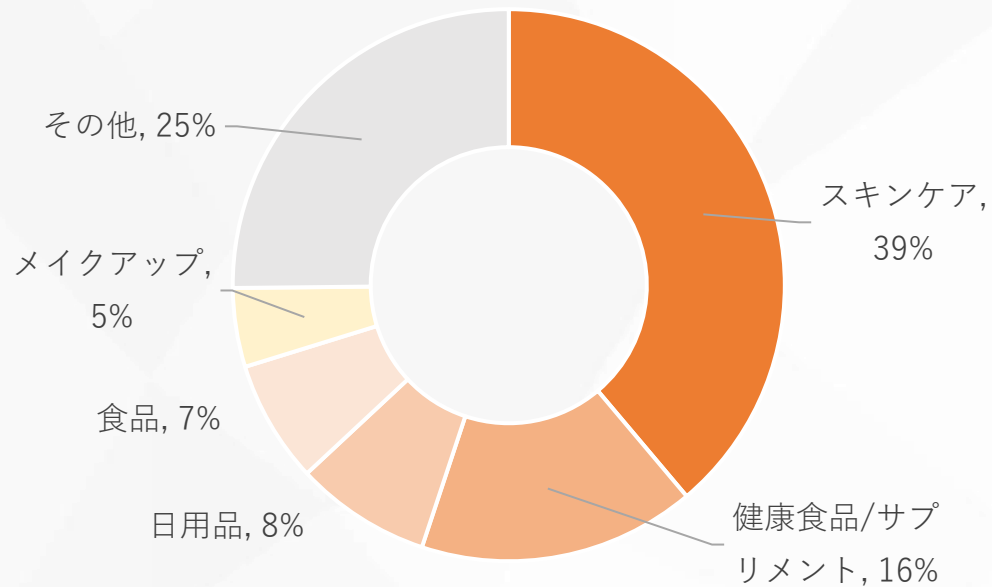
投稿審査による安全なプロモーション。

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か効果を実感したか？





# サービス間の連携

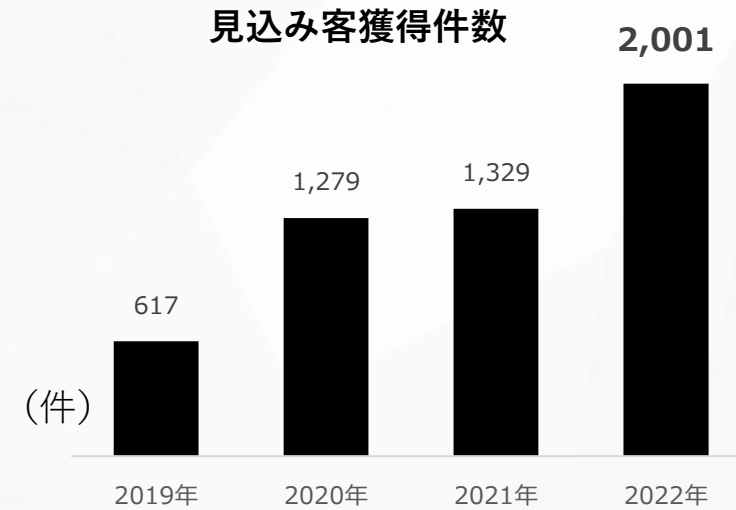
トラミーの見込み顧客獲得にメディアレーターを活用

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

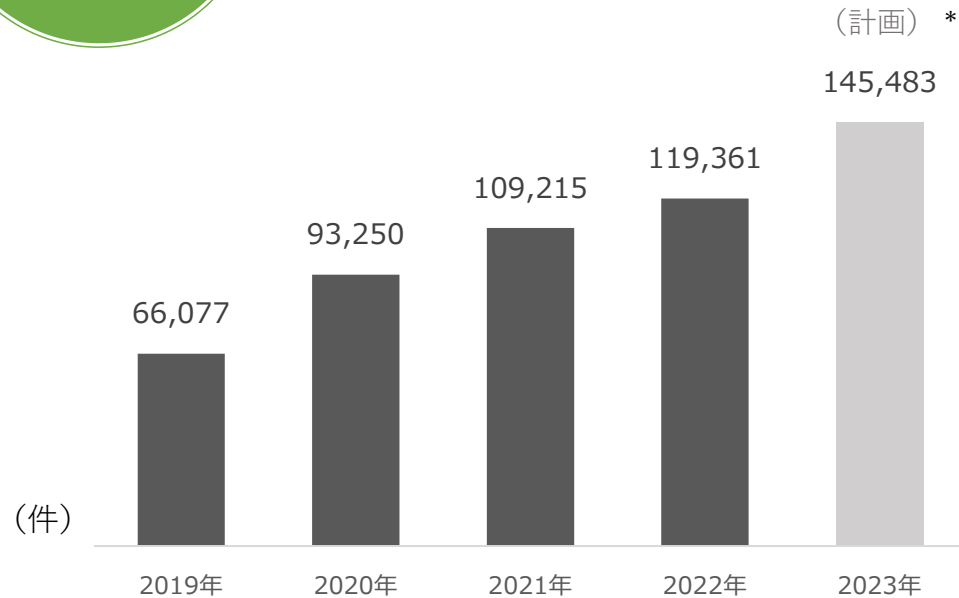


# メディアリーダーの成長戦略

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

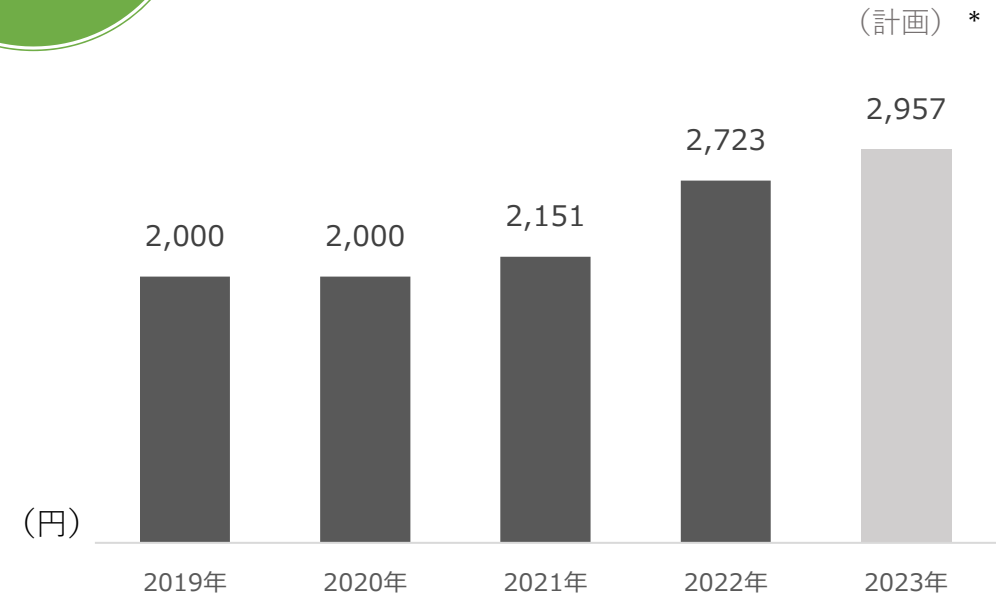
## 課金 ダウンロード数

- ・SEOや広告による集客の強化（継続中）
- ・一括ダウンロード機能によるダウンロード数アップ（2022年から導入済）



## リード単価

- ・リード入札機能による、リード単価のアップ（2021年から導入済）



\*2023年11月14日公表 修正後の計画値（期初計画値 課金ダウンロード数 141,230件・リード単価 3,011円）  
一括ダウンロードおよびレコメンドの表示枠の拡大により修正

# 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）

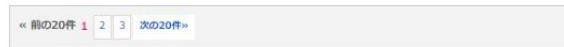
以前は個別のダウンロードしか無かったが、  
会員はまとめてダウンロードしたいニーズがあり、  
掲載社はリード数を増やしたいニーズがあったため導入。

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。

### インフルエンサーの資料一覧

一括ダウンロード可能な資料：45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



\* 2023年8月に表示資料数の上限を10件から20件に拡大

## 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2,000円～10,000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
E社	¥2,000	3	6000	5位

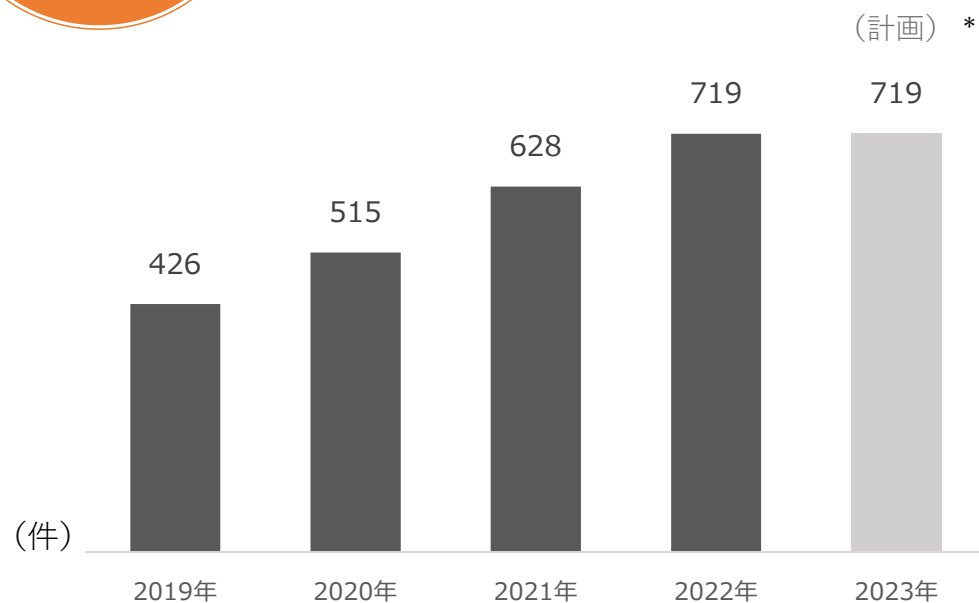
※人気度や表示スコアはイメージです。

# トラミーの成長戦略

「案件数」と「案件単価」の掛け算で成長

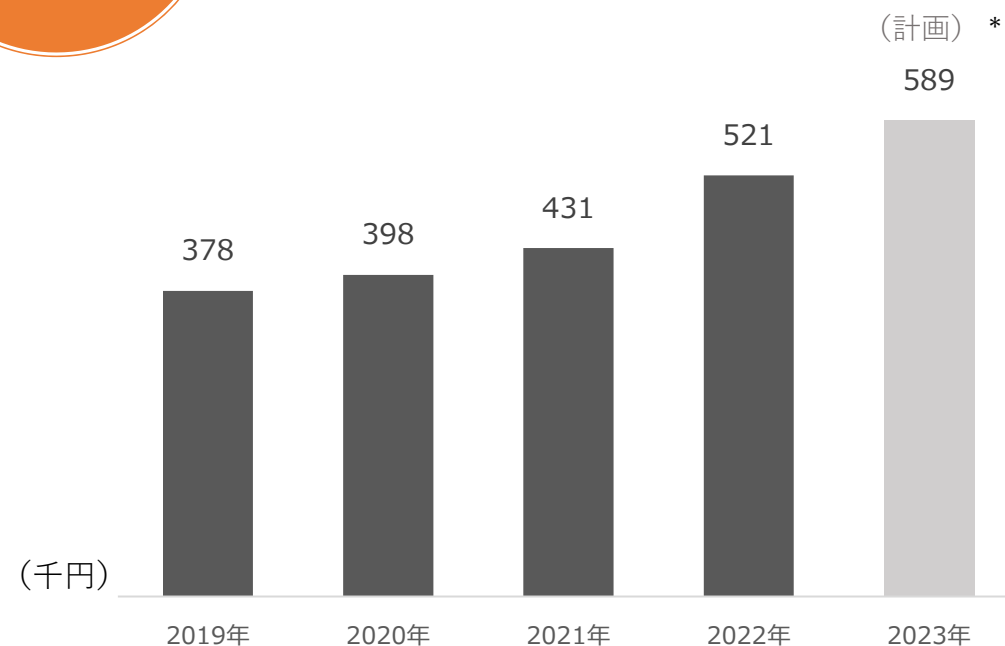
## 案件数

- ・既存クライアントのリピート案件獲得（継続中）
- ・新規クライアントの案件獲得を目的としたリード獲得（継続中）



## 案件単価

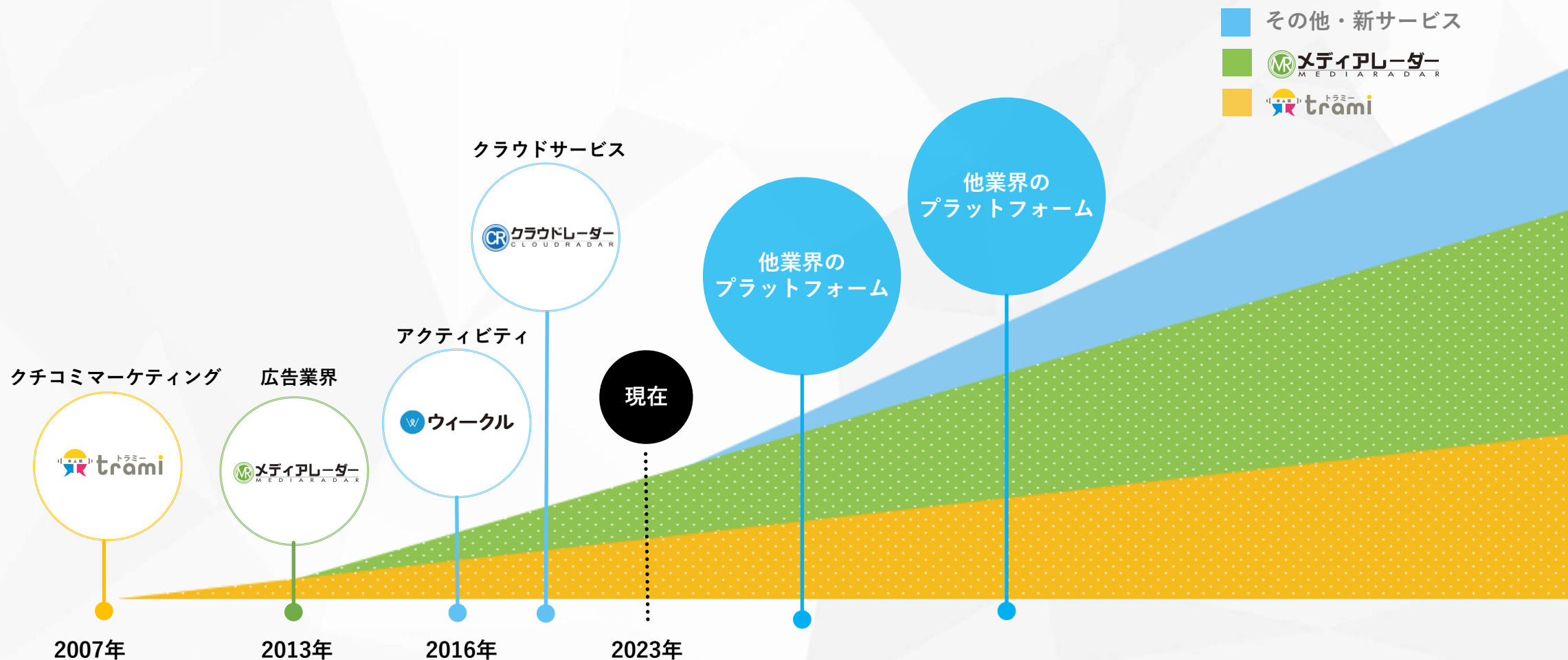
- ・営業教育および販売管理体制の構築（継続中）
- ・会員数の増加



\*2023年11月14日公表 修正後の計画値（期初計画値 案件数 795件・案件単価 554千円）

# 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

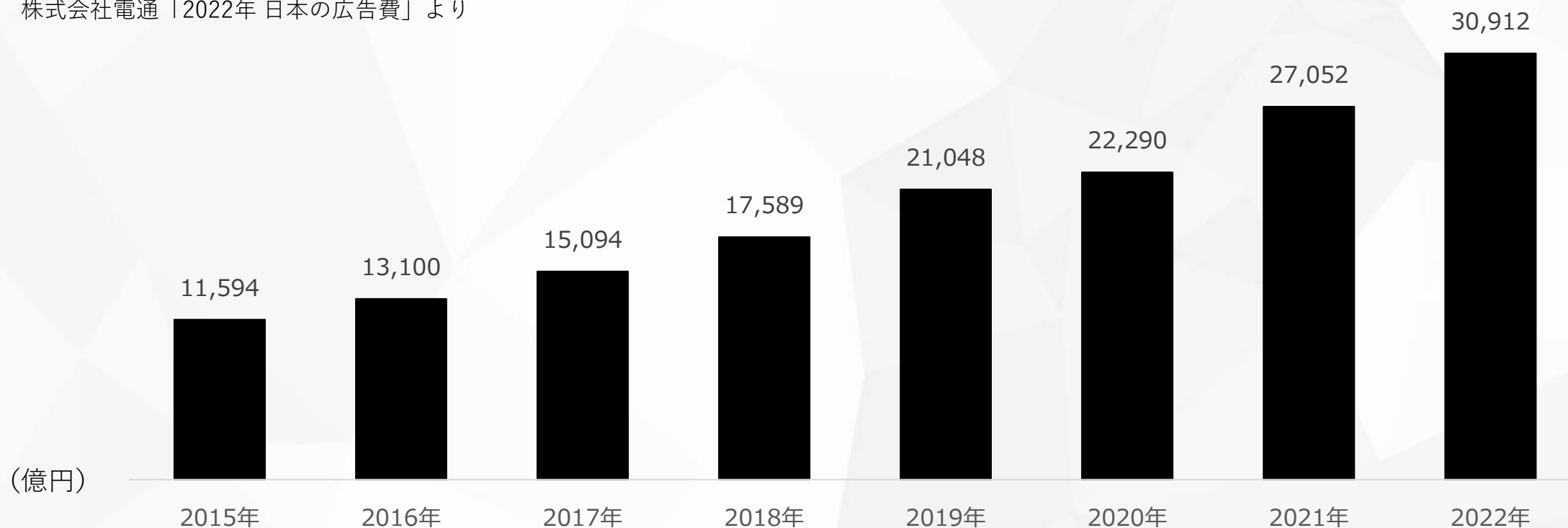


# 当社の事業環境



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「2022年 日本の広告費」より



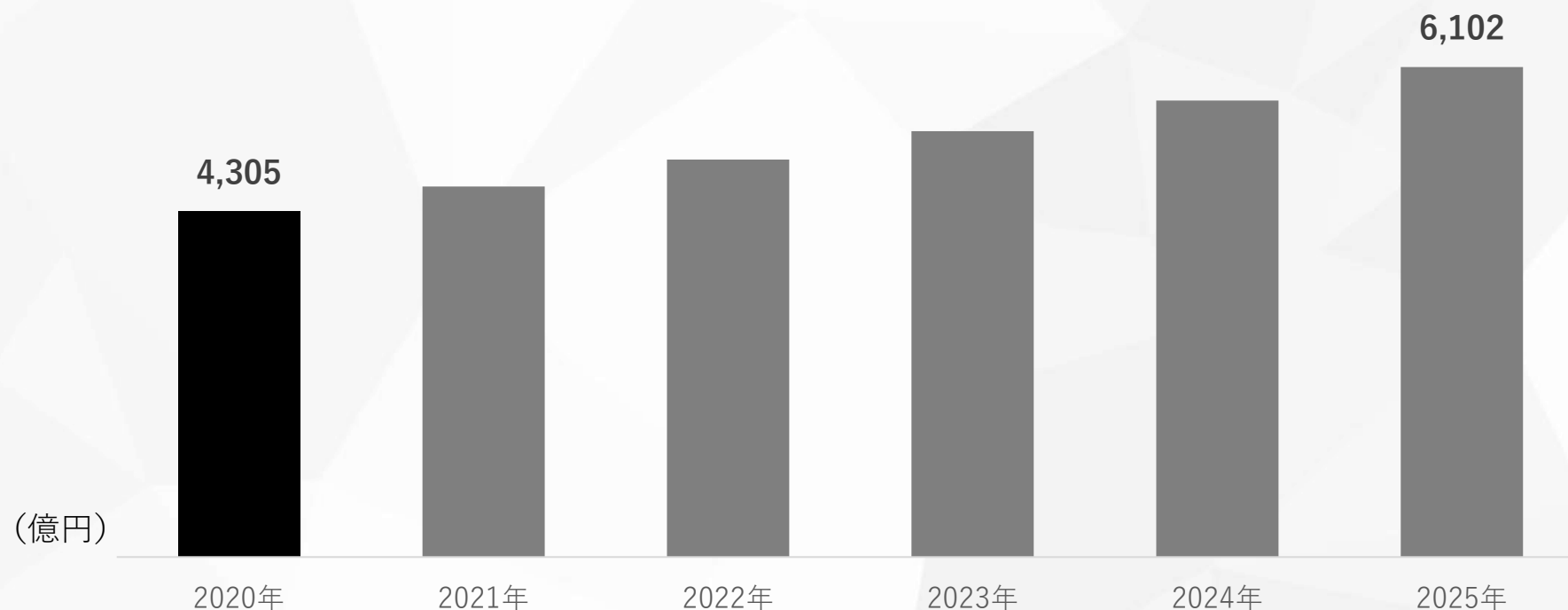
※ネット広告は媒体費用、物販系ECプラットフォーム広告費、制作費の3つあり、メディアレーダーやトラミーは媒体費用に属します。



# 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



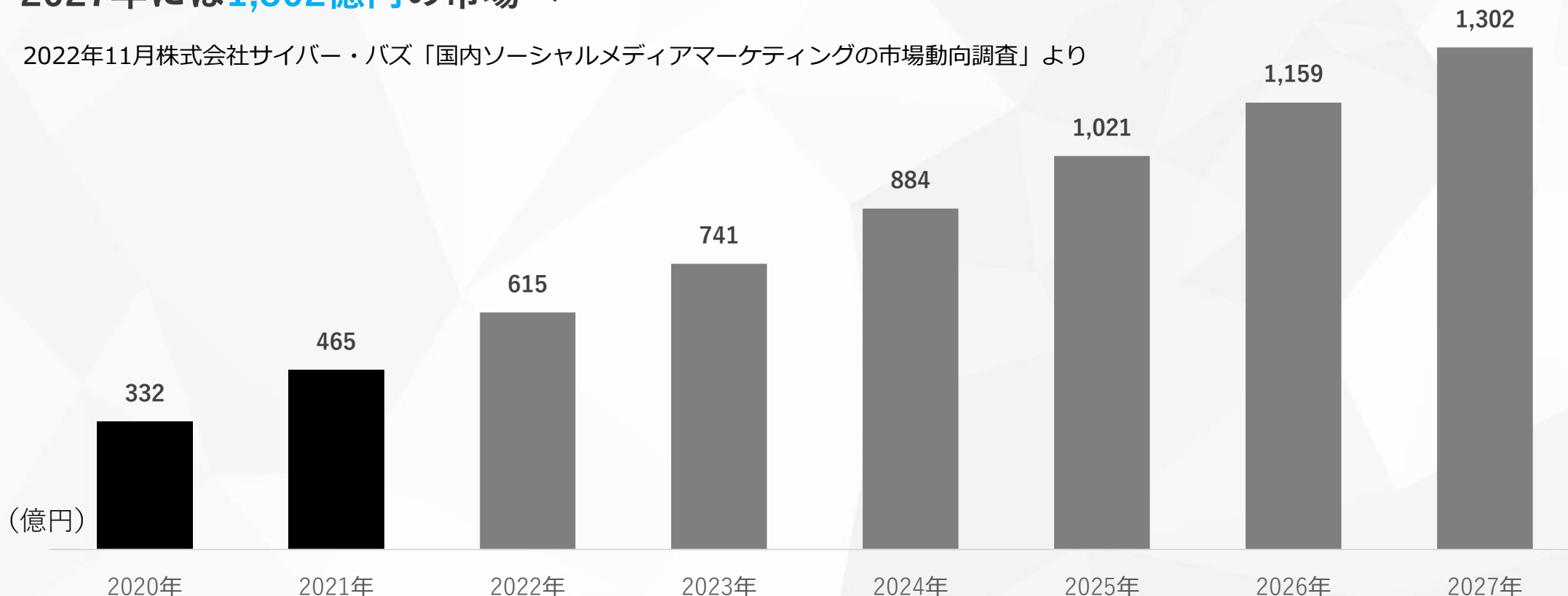
※グラフは発表された年より前の数字を黒、発表された年以降はグレーで表示。

※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。

