

株式会社アイズ

証券コード：5242

2024年12月期 通期 決算説明資料

2025年2月14日

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

目次

Content

1. 2024年12月期 決算概要
2. 業績推移
3. 2025年12月期 業績予想
4. 事業概要・成長戦略
5. APPENDIX

2024年12月期 決算概要



ハイライト (FY2024)

売上高は、前年同期比+1.7%増収と過去最高。
メディアレーダーは、前年同期比+6.6%増収となり売上を牽引。

売上高

1,036百万円

前年同期比 **+1.7%**

達成率 **97.6%**

営業利益

32百万円

前年同期比 **▲18.3%**

達成率 **159.4%**

経常利益

38百万円

前年同期比 **▲10.9%**

達成率 **179.4%**

メディアレーダー 売上高

542百万円

前年同期比 **+6.6%**

売上構成比 **52.4%**

トラミー 売上高

408百万円

前年同期比 **▲4.2%**

売上構成比 **39.4%**

FY2024 達成率

売上高の達成率は、ほぼ計画通り。
営業利益の達成率は各種経費削減により159.4%となった。

(金額単位：百万円)

	2024年12月期 予想	2024年12月期	達成率
売上高	1,062	1,036	97.6%
売上総利益	963	947	98.4%
営業利益	20	32	159.4%
経常利益	21	38	179.4%
当期純利益	14	27	183.1%

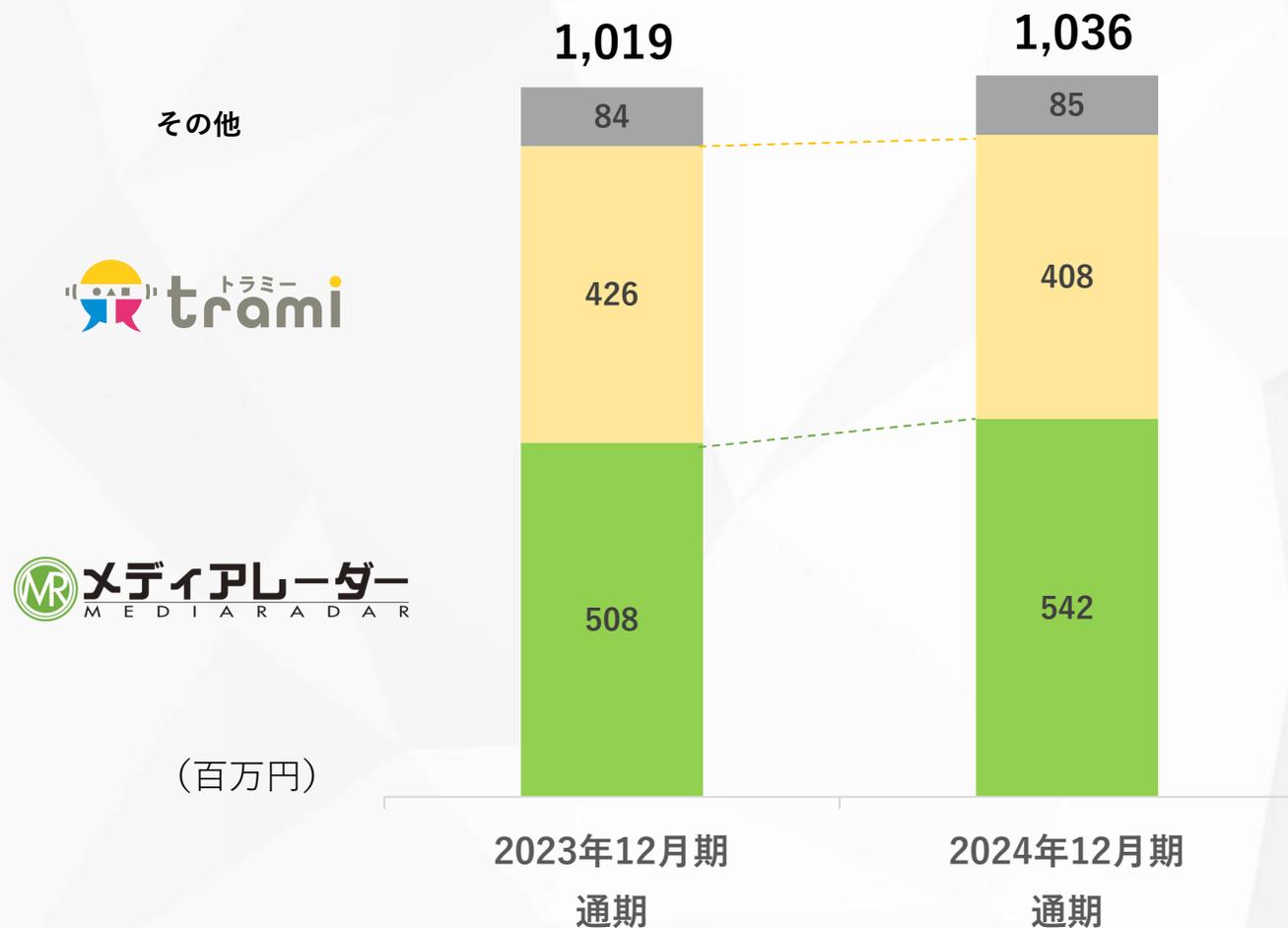
FY2024 増減率

メディアレーダーは、資料ダウンロードによる売上やイベントによる売上がいずれも好調となり、前年同期比+6.6%で過去最高。トラミーは、ステルスマーケティング規制による一時的な出稿控えにより、-4.2%で着地。

(金額単位：百万円)

	2023年12月期	2024年12月期	増減額	増減率
売上高	1,019	1,036	17	1.7%
メディアレーダー	508	542	33	6.6%
トラミー	426	408	▲17	▲4.2%
売上総利益	925	947	22	2.5%
営業利益	39	32	▲7	▲18.3%
経常利益	42	38	▲4	▲10.9%
当期純利益	27	27	0	▲0.6%

売上高 サービス別



メディアレーダー
6.6%増収

2024年12月期 通期業績予想と実績値との差異について

営業利益は、生成AIによる業務効率化や各種経費の削減により、当初計画を上回る結果となった。
経常利益以下は、営業外収益として助成金交付を受けたことや、賃上げ促進税制適用による法人税減少等で、営業利益以上の増加率に。

(金額単位：百万円)

	2024年12月期 通期業績予想	2024年12月期	増減額	増減率	前期実績 (2023年12月期)
売上高	1,062	1,036	▲25	▲2.4%	1,019
営業利益	20	32	12	59.4%	39
経常利益	21	38	16	79.4%	42
当期純利益	14	27	12	83.1%	27

*2025年2月14日公表

主なトピックス（FY2024 通期）



メディアレーダー、以下の指標で過去最高を更新。

- ・ 資料リード売上（前年同期比6.2%増）
- ・ イベント売上（同12.4%増）
- ・ 平均リード単価（同4.9%増）
- ・ 課金ダウンロード数（同1.2%増）

個別リード単価を2月より価格改定（FY2024 1Q）

上場企業3社と業務提携（FY2024 2Q）

2件目の特許を取得（FY2024 3Q）

主なトピックス（FY2024 通期）



トラミー、以下の指標で過去最高を更新。

・案件単価（前年同期比3.4%増）

コスメのクチコミサイト「COSMEbi(コスメビ)」をM&A（FY2024 2Q）

生成AIによる法令チェックツールをリリース（FY2024 4Q）



その他 新たな取り組み

「2024 Google Premier Partner」に認定（FY2024 1Q）

マーケティング人材の求人メディアの事前登録開始（FY2024 3Q）

FY2025 トピックス

インフルエンサーマッチングプラットフォーム「Talema.(タレマ)」をM&A（FY2025 1Q）

個別リード単価を2月より価格改定（FY2024 1Q）

2024年2月1日の価格改定後、平均リード単価が右肩上がりで安定的に成長し、資料リード売上の向上に大きく貢献。

*2025年2月1日に、個別リード単価の価格改定を実施

プラン		これまでの料金	2024年2月1日 以降	2025年2月1日 以降*
通常プラン	個別DL	¥2,000~	¥3,000~	¥4,000~
	一括DL	¥2,000~	¥2,000~	¥2,000~

上場企業 3 社と業務提携 (FY2024 2Q)

上場企業3社と業務提携を開始したことで、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



2件目の特許を取得（FY2024 3Q）

2024年12月期に2件取得完了。

今後も専門家に相談の上、独自技術の特許等を戦略的に取得していく方針。

セグメント開示機能 特許取得（2024年5月）

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

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

資料掲載
MEDIA GUIDE

検索結果
メディアレーダー
MEDIARADAR

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>

入札機能、順位決定手段 特許取得（2024年8月）

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

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

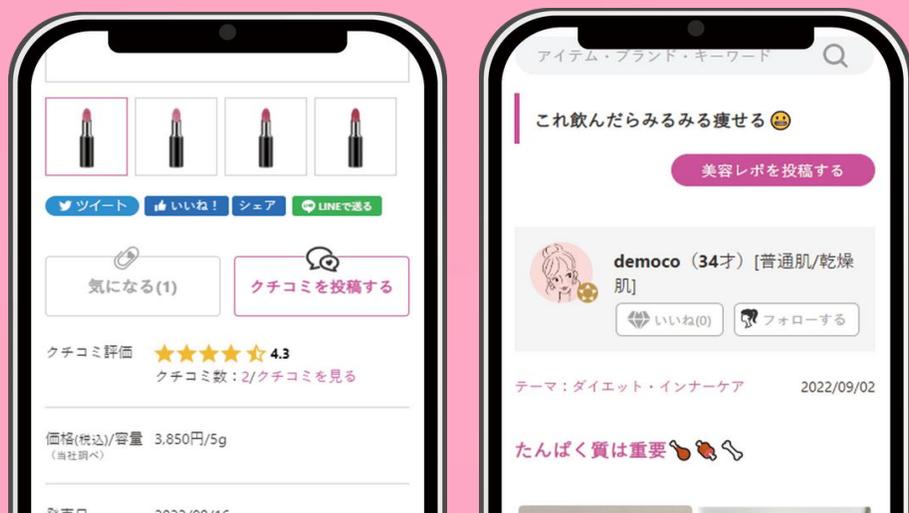
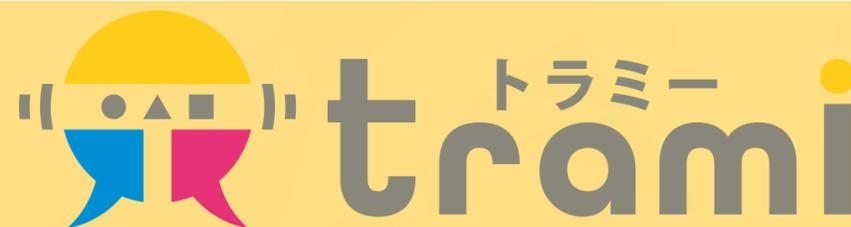
※人気度や表示スコアはイメージです。

コスメのクチコミサイト「COSMEbi(コスメビ)」をM&A (FY2024 2Q)

コスメのクチコミサイト「COSMEbi(コスメビ)」買収完了。
化粧品メーカー等の主要顧客に対する価値を提供するため、トラミーとの連携強化に取り組む。

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

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



生成AIによる法令チェックツールをリリース（FY2024 4Q）

会員のSNS投稿におけるテキストや写真の違反表現を、生成AIによって発見・指摘することで、審査業務にかかる工数の削減や、審査精度の向上を目指す。



trami SNS投稿審査
生成AIによる
法令チェックツール

生成AIチェックツール導入の3つのメリット

-  **審査精度の向上**
誤字や脱字、複雑な文章表現等を生成AIがチェックするため、審査の精度が向上
-  **業務効率化の促進**
生成AIによる事前チェックにより、社内における審査業務の工数を削減
-  **会員の利便性も向上**
簡単な操作により文章の修正が反映されるため、会員による修正の手間を削減

「2024 Google Premier Partner」に認定（FY2024 1Q）

「Google Partners プログラム」において、日本国内で上位3%に与えられる称号を獲得。
引き続き、高度な専門性によりクライアントをサポート。



Google Partner

PREMIER 2024

Google Premier Partnersとは

Google 広告における高度な専門性に加え、新規クライアントとの関係を構築し、クライアントの成長を支援する十分なスキルと専門知識を有していることの証明

Google Partners プログラムとは*

顧客ブランドまたは企業の代理として Google 広告アカウントを管理する広告代理店または第三者企業が対象

革新的なツール、リソース、サポートを提供することで、パートナー企業が Google 広告で作成した広告キャンペーンを最大限に活用できるよう支援することが目的

* 「Google広告 ヘルプ」より抜粋

マーケティング人材の求人メディアの事前登録開始（FY2024 3Q）

新サービス「メディアレーダーキャリア」、企業の事前登録を開始。
 既存事業のアセットを活かし、企業と求職者の良質なマッチングを目指す。



メディアレーダー
 キャリア
 M R C A R E E R 採用担当者様向け

マーケティング人材に特化した
成功報酬型採用サイト

メディアレーダー
 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
 応募はすべて無料。
 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

メディアレーダーを活かした3つの特徴

- 
 メディアレーダー会員アセットを活かし、マーケティング領域の即戦力人材を集客
- 
 メディアレーダーの運営ノウハウを活かし、スピーディーで良質なマッチングを実現
- 
 成功報酬型の料金モデルで費用は採用決定手数料のみのため、低リスクで利用可能

※2025年3月サービス開始予定

インフルエンサーマッチングプラットフォーム「Talema.(タレマ)」をM&A (FY2025 1Q)

YouTuberを活用したマーケティングソリューションを拡充し、クライアントの幅広いニーズへ対応を強化。メディアレーダーにTalema.の資料を掲載することで見込み顧客獲得が可能に。

2025年1月30日発表



コスパ最大化へ導く
YouTuberへのPR依頼

企業とYouTuberをつなぐ
日本最大級のプラットフォーム Talema.

- 登録YouTuber 1,300組以上
- PR依頼成立 まで0円
- ROAS最大化 事例多数
- PR後の効果測定 ツールも充実
- 多様な依頼が可能
- キャスティング調査 としても活用

Talema.について

 【チャンネル登録者数が1万人以上のYouTuber】と【動画で商品サービスを宣伝したい企業】を直接つなぐマッチングプラットフォーム

 1,700組以上のYouTuberが登録。
コスメ・日用品・旅行などの幅広い案件を掲載中。

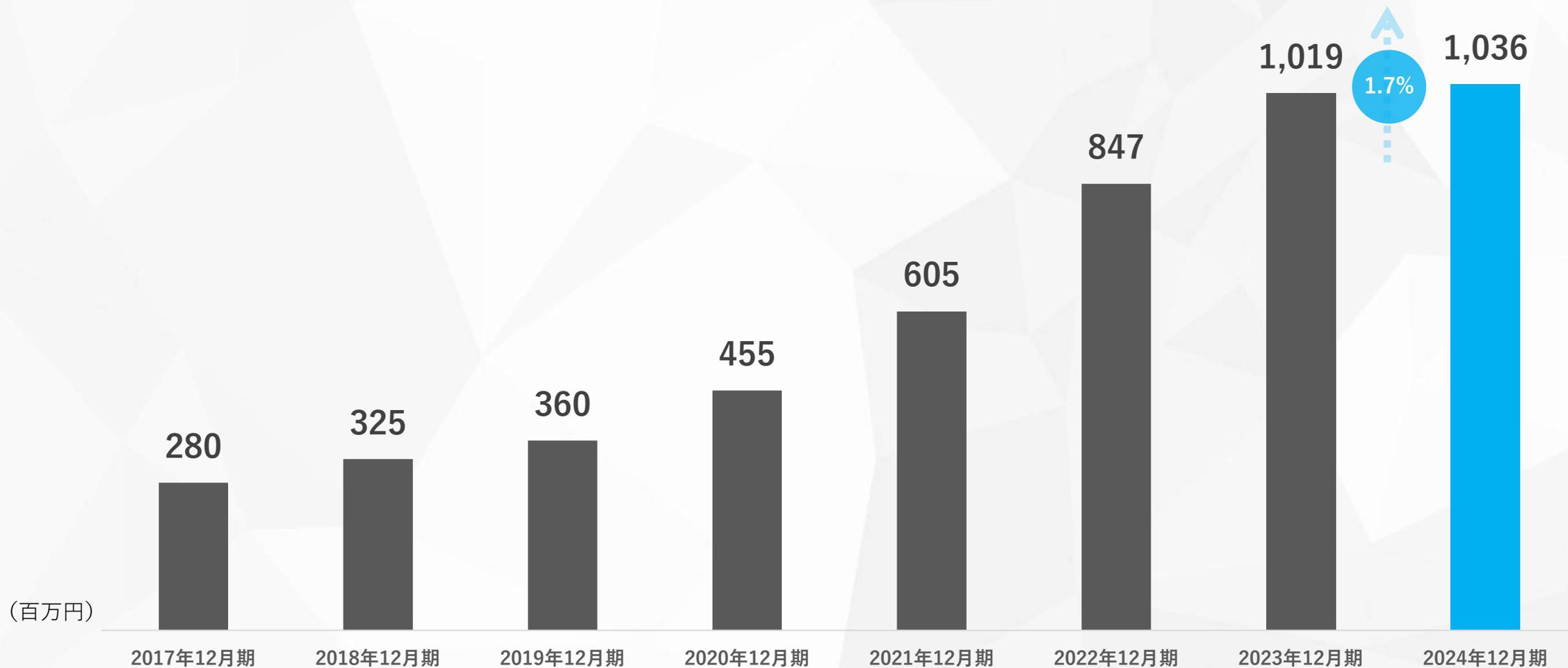
トラミーとTalema.のポジショニングマップ



業績推移

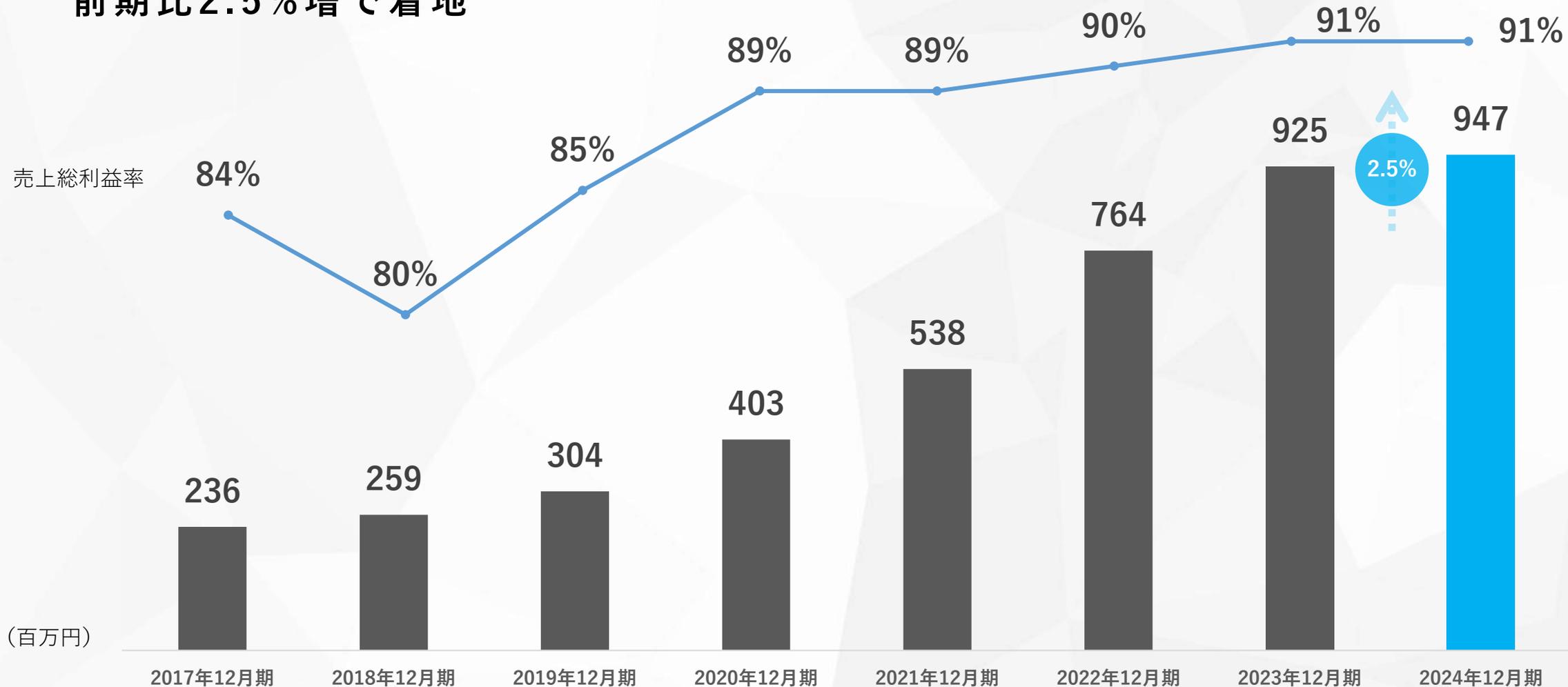
売上推移

前期比1.7%増、連続増収を継続



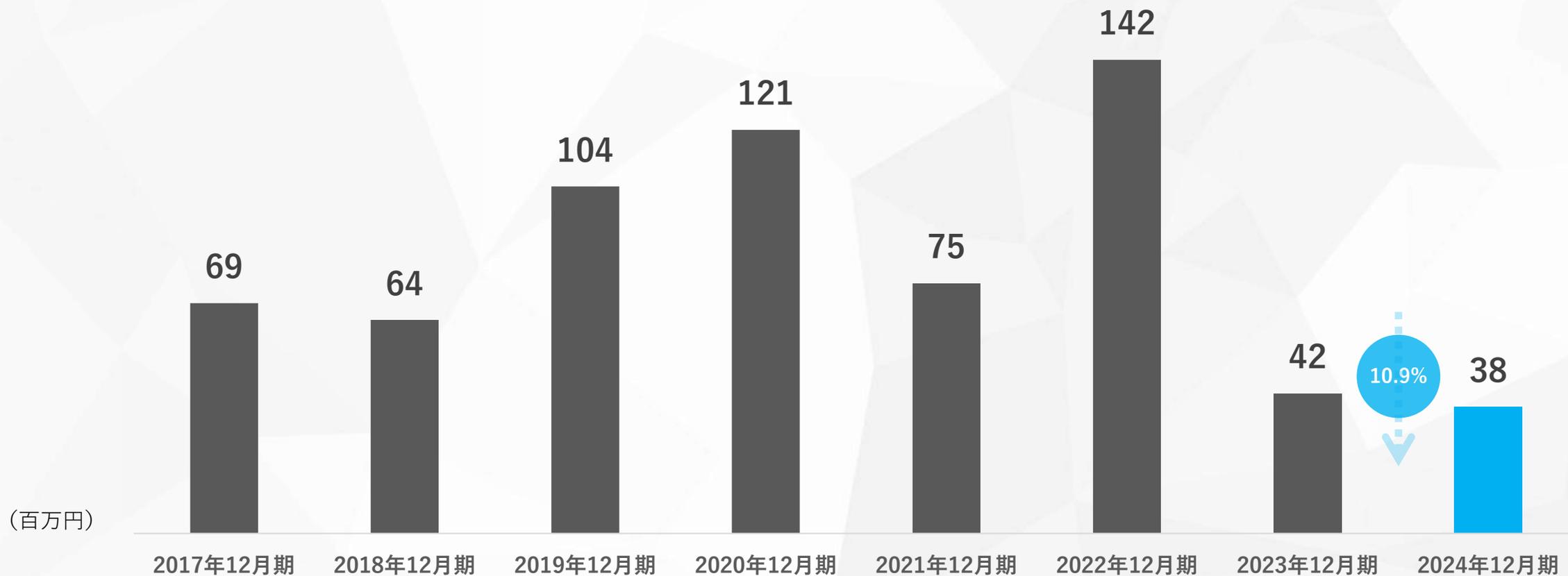
売上総利益推移

前期比2.5%増で着地



經常利益推移

広告宣伝費を先行投資したため前期比10.9%減



貸借対照表

自己資本比率70%と健全な財務状態

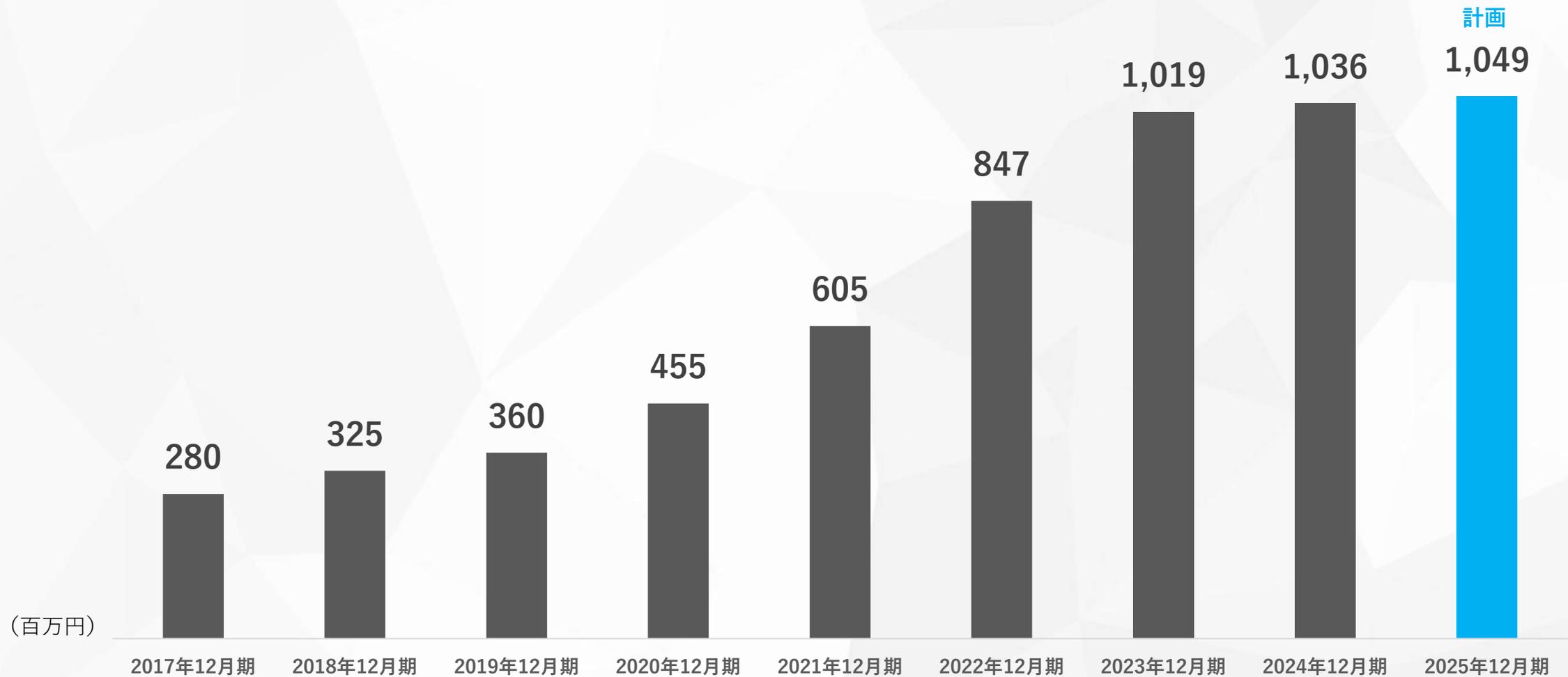
(金額単位：百万円)

	2023年12月期	2024年12月期	増減率
流動資産	799	822	3%
（現預金）	560	620	11%
固定資産	127	129	1%
総資産	926	951	3%
流動負債	276	271	▲2%
固定負債	15	15	1%
純資産	634	664	5%
自己資本比率	69%	70%	1Pt

2025年12月期 業績予想

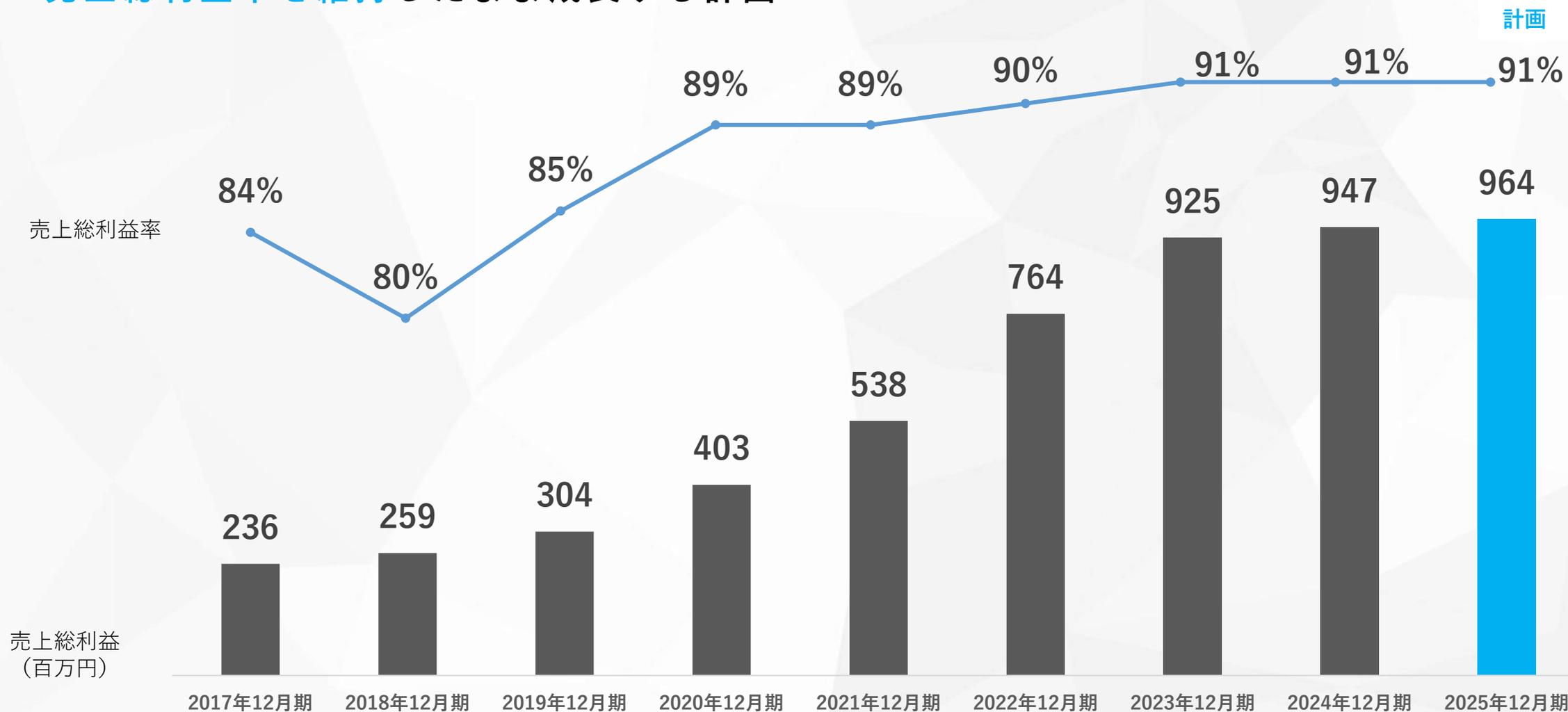
売上推移

連続増収となる計画



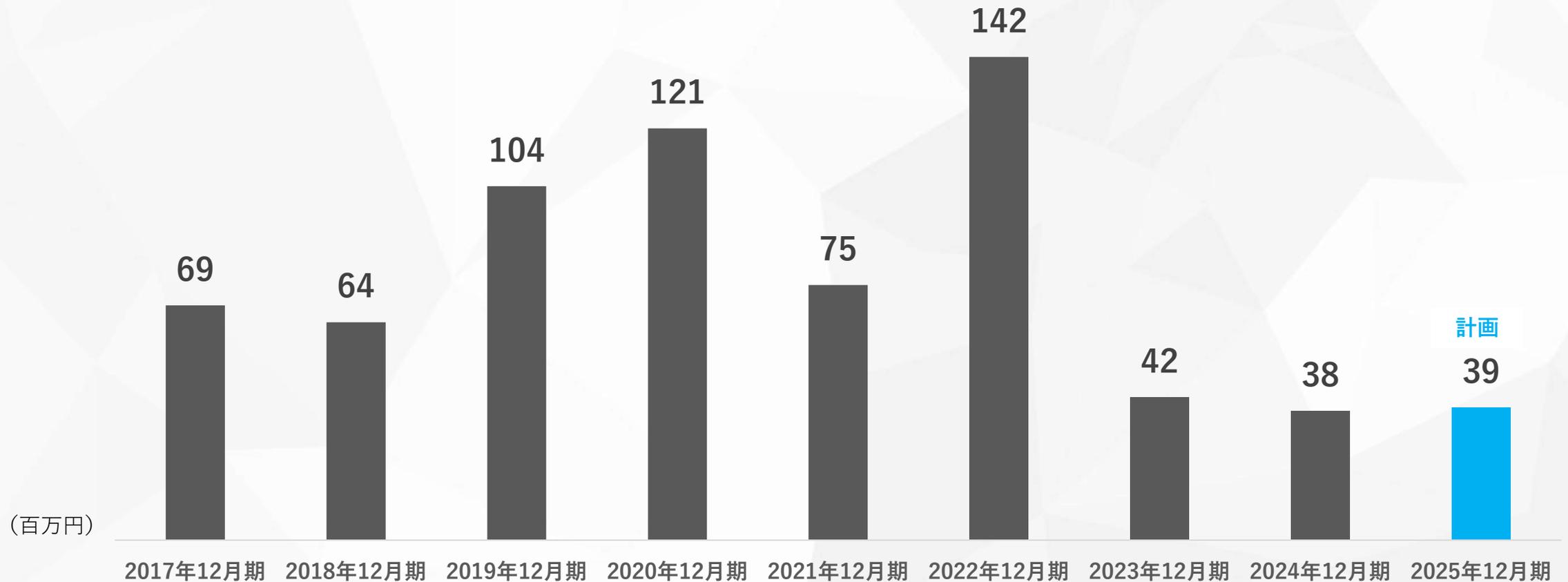
売上総利益推移

売上総利益率を維持したまま成長する計画



経常利益推移

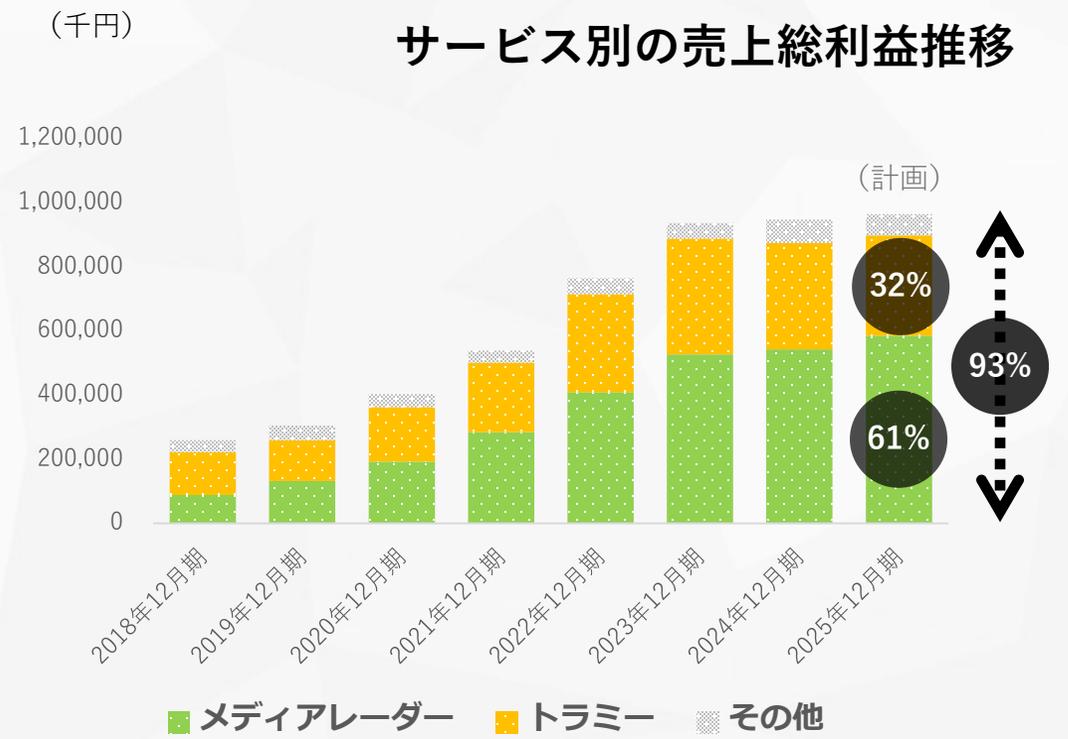
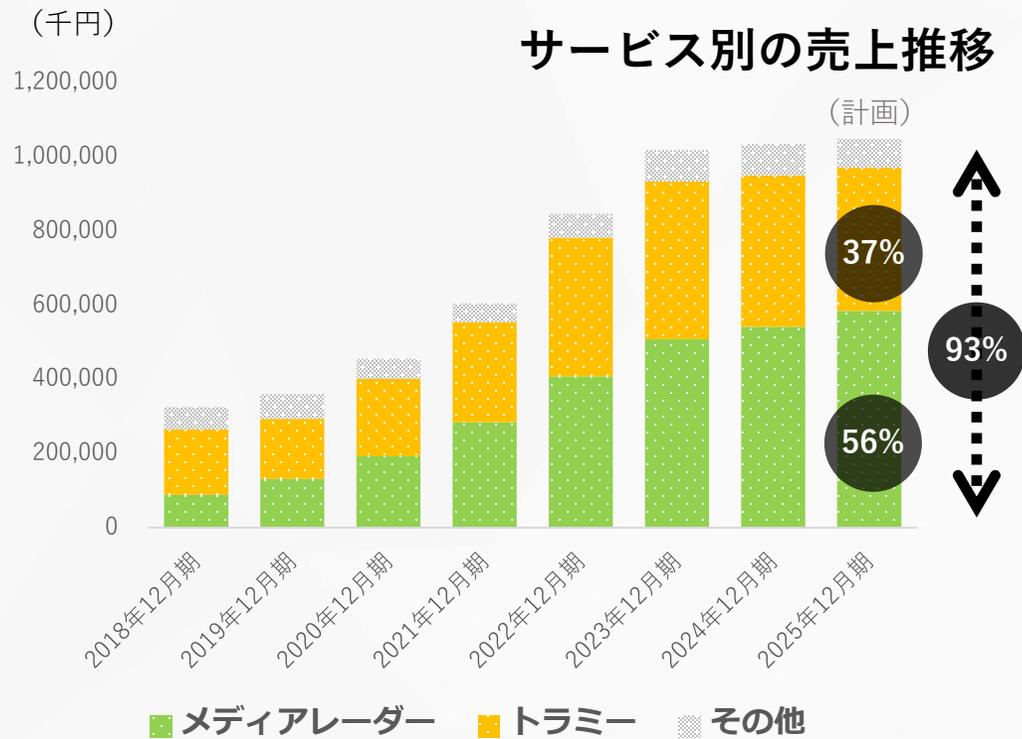
黒字の範囲内でメディアリーダーの会員獲得を目的とした先行投資をすることで、長期的な売上を積み上げる



サービス別

メディアレーダーとトラミーで売上の93%、売上総利益の93%を占める計画

※2025年12月期



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	71名（2024年12月31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



自社開発

クチコミマーケティングのプラットフォーム

2013年

8月



M&A

広告業界のプラットフォーム

2021年

5月



M&A

ママ向け情報メディア

2022年

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

2024年

5月



M&A

コスメの検索や比較ができるクチコミサイト

2025年

2月



M&A

インフルエンサーマッチングプラットフォーム



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

会員



広告主／広告代理店

資料ダウンロード
セミナー申込み

資料獲得・動画視聴
セミナー参加

MR メディアレーダー
M E D I A R A D A R



1 資料掲載・動画掲載
セミナー掲載

3 リード情報
(会員情報) 獲得

5 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
- ⑤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

メディアリーダーへの掲載例

資料掲載例

資料ダウンロードでリード獲得

【サンプリング】一般人～インフルエンサー活用したSNS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） サンプリング 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 月額課金 広告代理店 飲食品・食品 化粧品



資料更新日：2024/09/06

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_2024年9月期.pdf

📄 資料ダウンロード（無料）

🗨️ お問い合わせ（無料）

[株式会社アイズ](#)

トラミー(trami)とは

Instagram・X（旧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。

動画掲載例

動画視聴でリード獲得



【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

[株式会社アイズ](#)

動画の紹介

☆2023年トラミー最新資料☆

★トラミー概要

会員数 133,921名（2022年12月）

メイン属性：20代、30代、40代 女性(主婦・ママ・OL・社会人)

セミナー掲載例

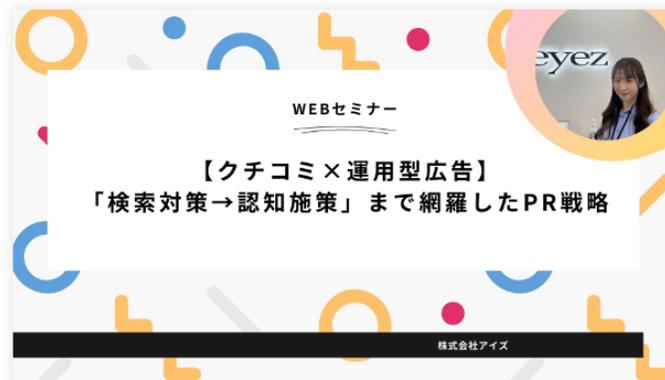
セミナー申込みでリード獲得

【クチコミ×運用型広告】「検索対策→認知対策」まで網羅した戦略をご紹介します！！

オンラインセミナー

主催：株式会社アイズ

参加申込み締め切り：2024年10月11日 11時00分



本セミナーでは、近年の消費者行動モデルの移り変わり、それに伴う認知施策と検索対策方法をお伝えします！

まず「認知を広めたい」・「PR活動はしたいけど何が適切かわからない」といったお悩みをお持ちのご担当者様必見です！

デジタル媒体が普及するにつれ、消費者行動モデルにもここ数十年でかなり変化が見られます。「検索対策」という言葉をよく耳にすることが増えたのではないのでしょうか？

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 オフライン 5,000円 or 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 非開示	<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 非開示	<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
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 4,000円～ 一括リード <small>※オプション機能</small> 2,000円～	3,000円～	オンライン オフライン 5,000円 or 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 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 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。
※表内の料金は、2025年2月1日時点の料金プランです。

メディアレーダーの特徴

従来の広告業界

広告主

広告代理店

二次代理店

媒体社

- ・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。

会員

広告主

広告代理店

掲載社

媒体社

メディアレーダーの強み

1

広告業界向けプラットフォーム利用率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」（2024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（特許取得完了）

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97%※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・広報・PR業務従事者における広告業界向けプラットフォームの中で「利用率」でNo.1を獲得。

※2 2024年1月～2024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



メディアレ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2024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～

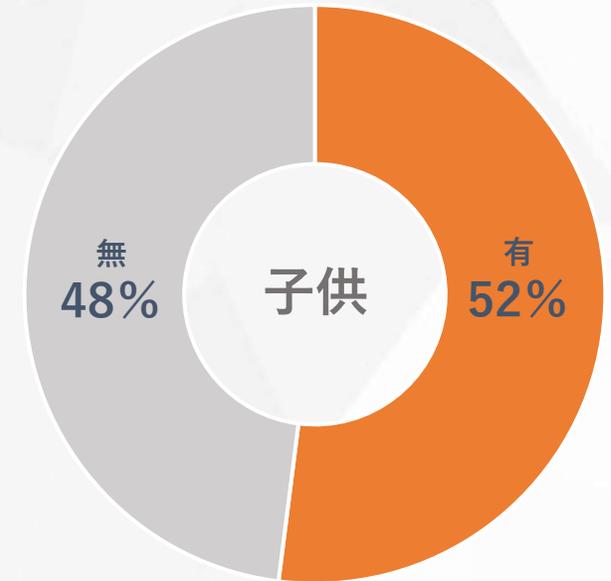
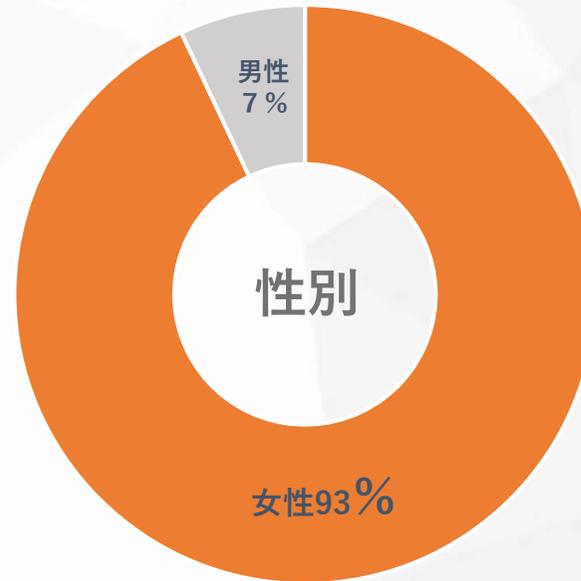
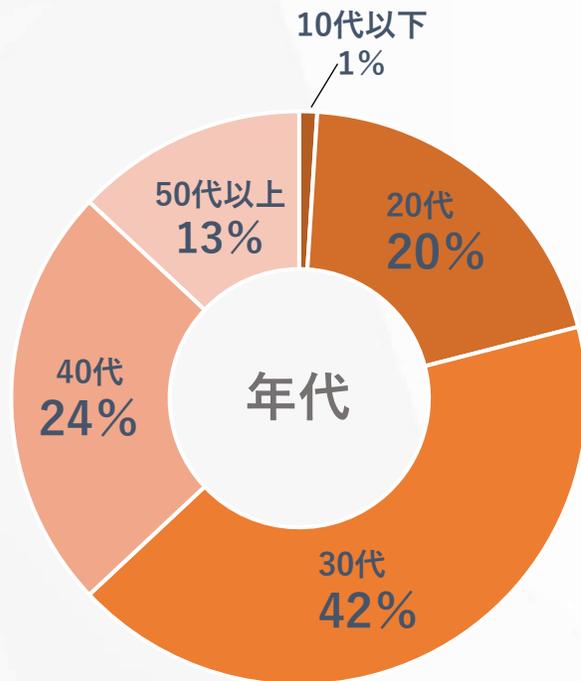
一般の情報発信者～マイクロインフルエンサーが中心のため、特定のインフルエンサーに依存するのではなく、広告主が安価に大量にクチコミを依頼でき、サイトやパンフなどで自由に二次利用できる

※2024/12/1～2024/12/31に実施した案件の応募者2,296名の割合

有名人：0%、インフルエンサー：2.8%、マイクロインフルエンサー：42.3%、一般人：54.9%

トラミーの会員属性

会員数15万人以上、20代～40代の女性が多い
(2025年1月1日現在)



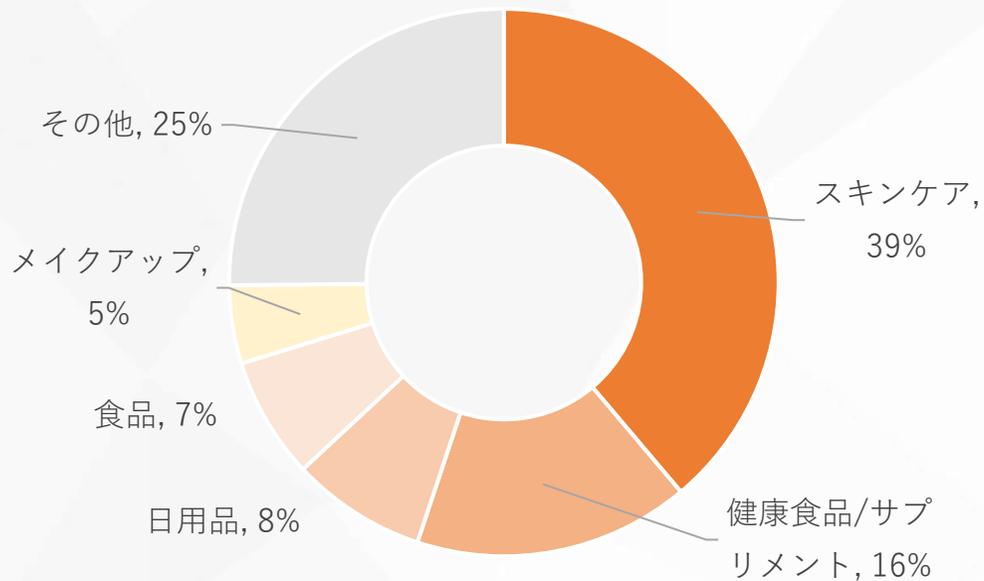
大人数×ディレクション型のユニークなポジション



※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

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

FANCL
正直品質。

BCL
Beauty Creative Life

proactiv.

KOKUYO

株式会社
サンギ
SANGI

ギンビス

SEGA[®]
Toys

ROHTO

LIXIL

JA熊本経済連

C'BON
美を創造し、演出する

事例紹介



商品

- ・株式会社ファンケルが販売している、年代別のマルチビタミンサプリ「私のビタミン」

目的

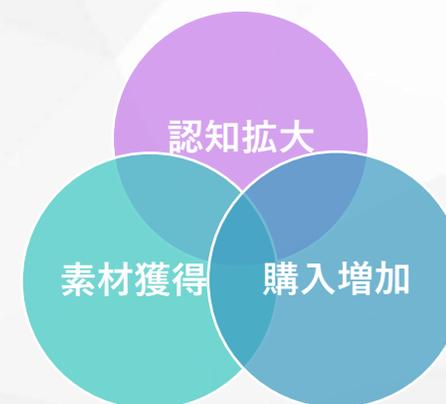
- ・販売場所の認知向上
- ・広告配信の為の素材回収
- ・クチコミサイト対策
- ・店舗の購入実数増加

実施内容

- ・購入レビュー150名
- ・Instagram & X(旧Twitter)投稿

実施結果

- ・クチコミ数の急増
(任意投稿 300件超)
- ・クチコミサイトの複数部門で上位獲得
- ・広告配信用の質の高い記事素材の獲得



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ダーを活用

メディアレーダーは広告業界の見込み客獲得サービスのため、
メディアレーダ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

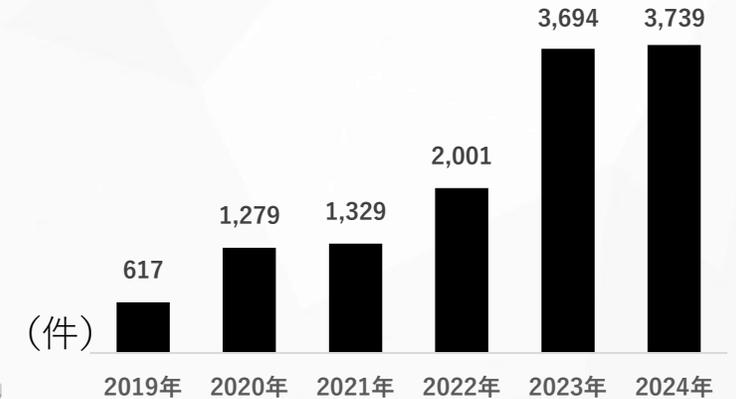


媒体資料掲載

見込み顧客提供
広告主/代理店



見込み客獲得件数



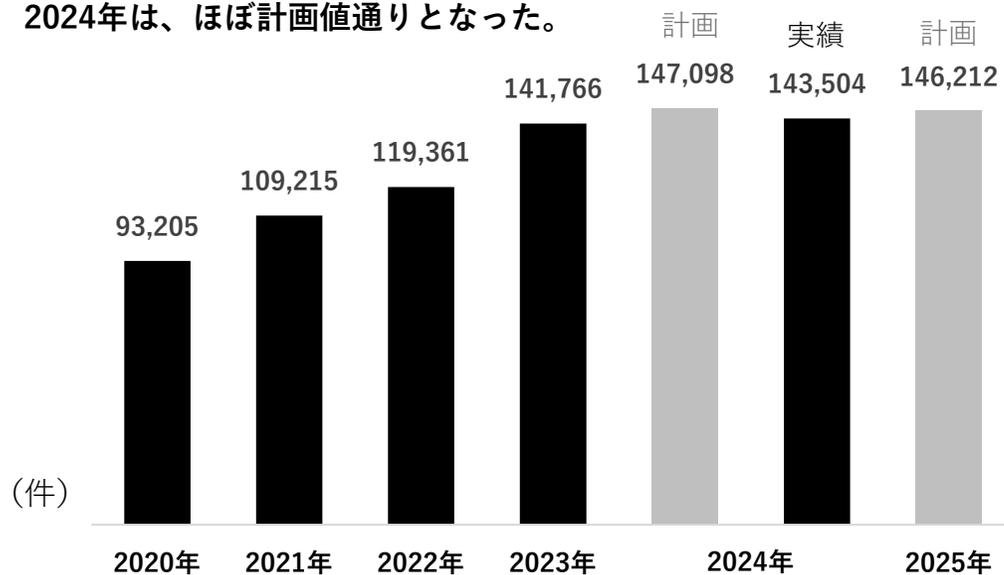
メディアリーダーの成長戦略

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の利便性向上によりダウンロード数アップ

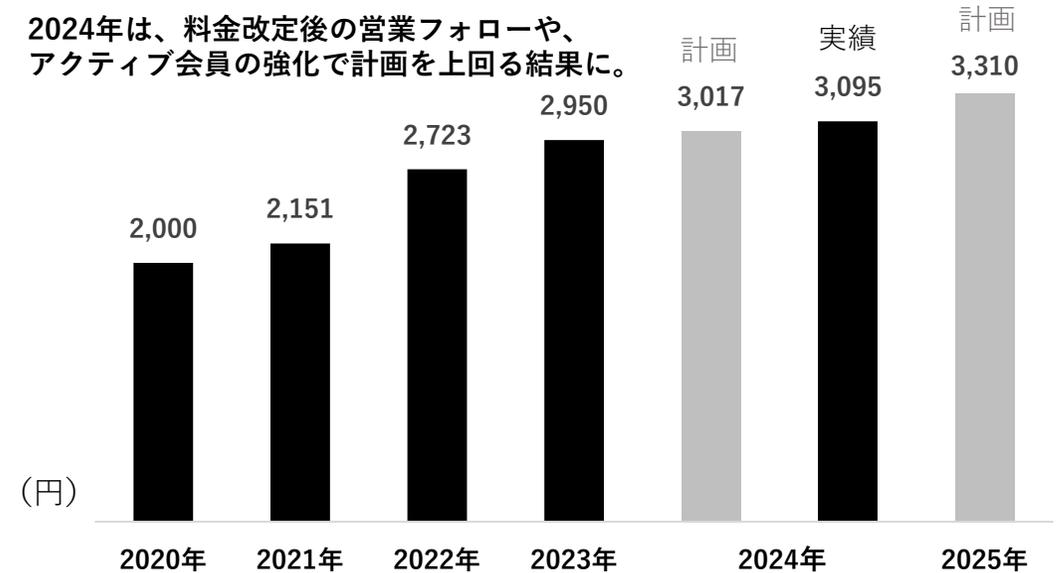
2024年は、ほぼ計画値通りとなった。



リード単価

- ・ 料金改定（2024年から導入）による、リード単価のアップ

2024年は、料金改定後の営業フォローや、アクティブ会員の強化で計画を上回る結果に。



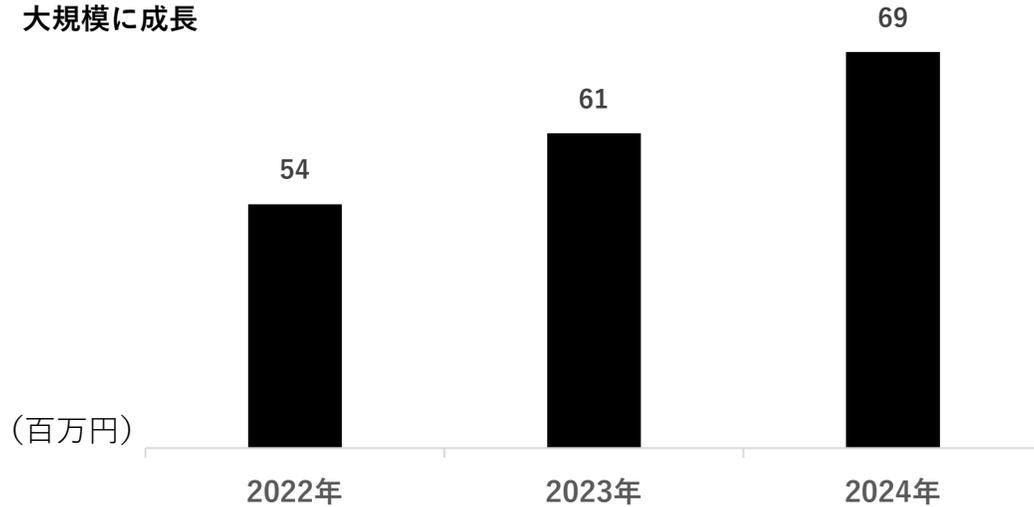
メディアレーダーの成長戦略

登壇企業獲得や集客強化によりイベント規模を拡大、メディアレーダーの成長を牽引

イベント売上

- ・「スポンサー獲得」「登壇企業獲得」「イベント申込獲得」、集客を推進

2024年はセミナーイベントの受注や集客の強化により「総登壇者数」「総テーマ数」ともに過去最大規模に成長



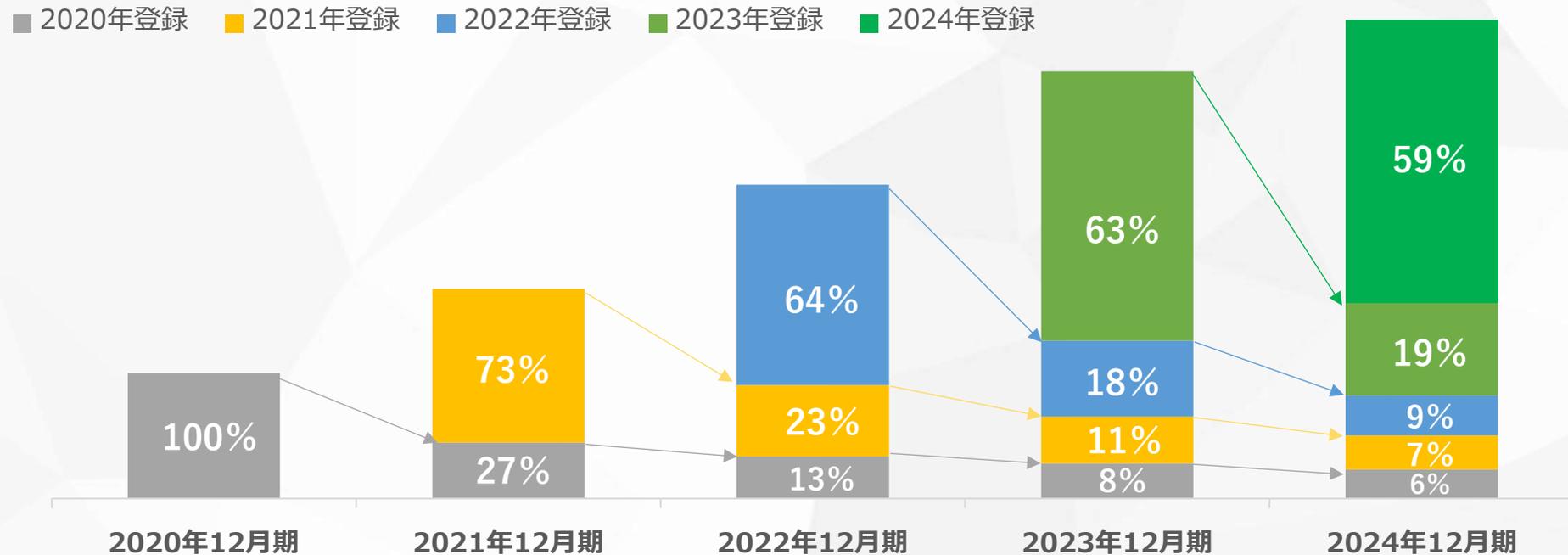
イベントは毎年
年4回のペースで開催中



メディアレーダーの成長戦略

広告宣伝費は、黒字の範囲内で費用対効果を確認しながら先行投資を継続し、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。

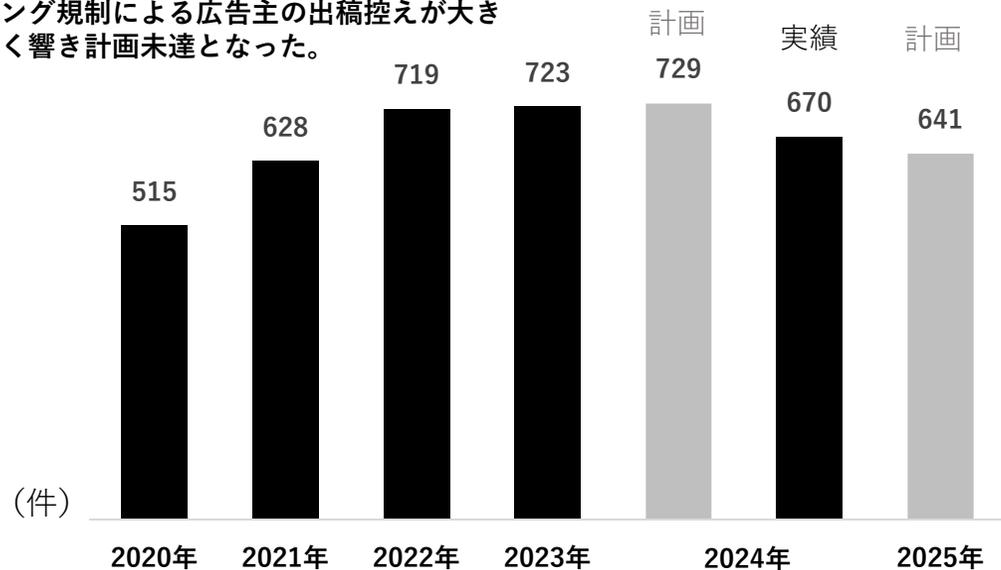
トラミーの成長戦略

「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

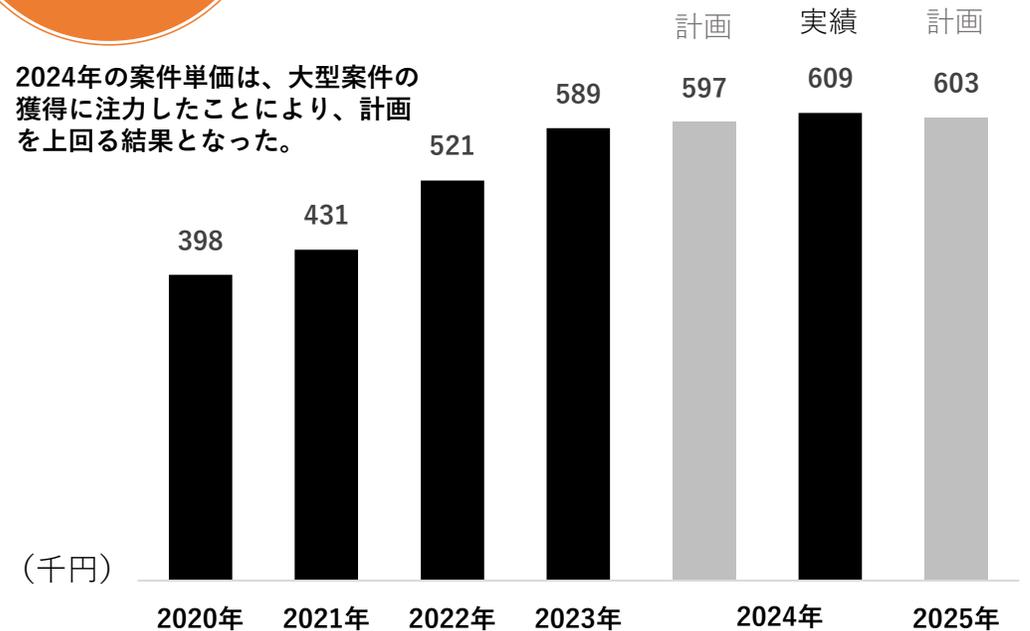
2024年の案件数は、ステルスマーケティング規制による広告主の出稿控えが大きく響き計画未達となった。



案件単価

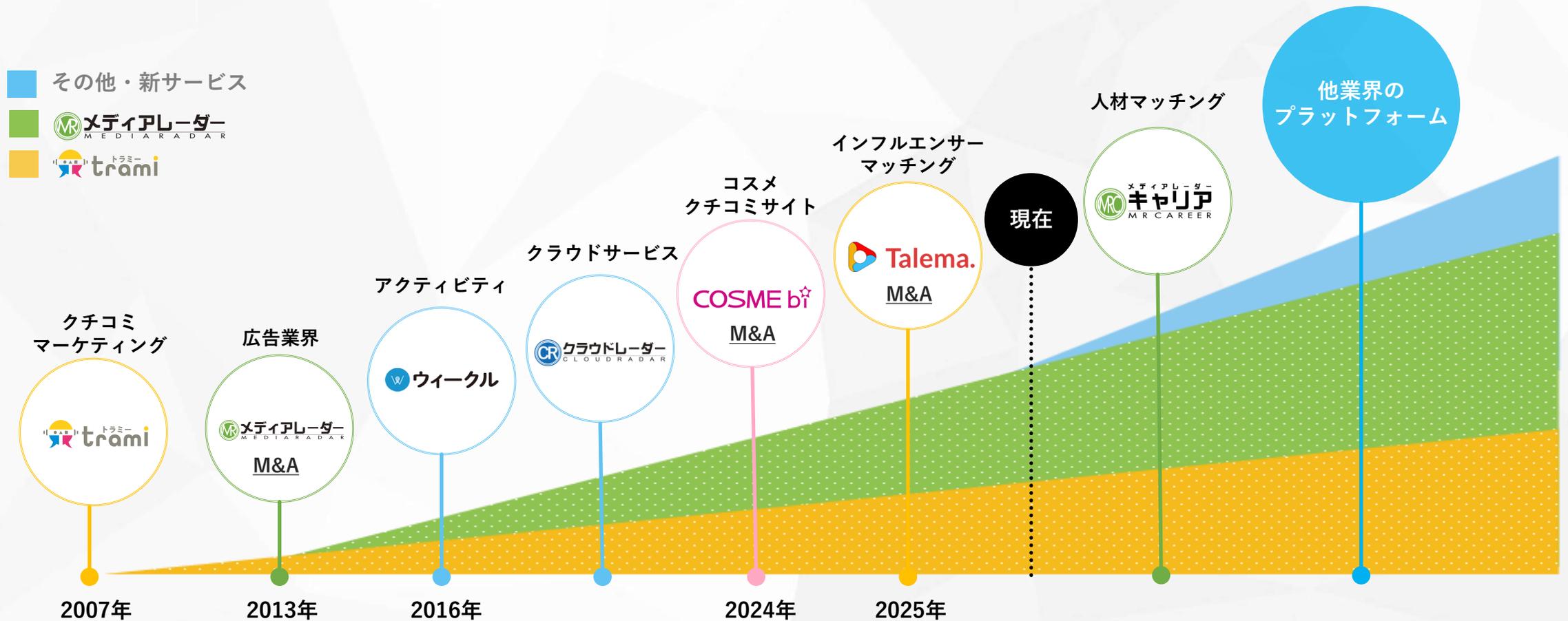
- ・大手の代理店開拓
- ・会員数の増加

2024年の案件単価は、大型案件の獲得に注力したことにより、計画を上回る結果となった。



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、
M&Aも活用して様々な業界のプラットフォームを展開し成長を加速させていく



APPENDIX

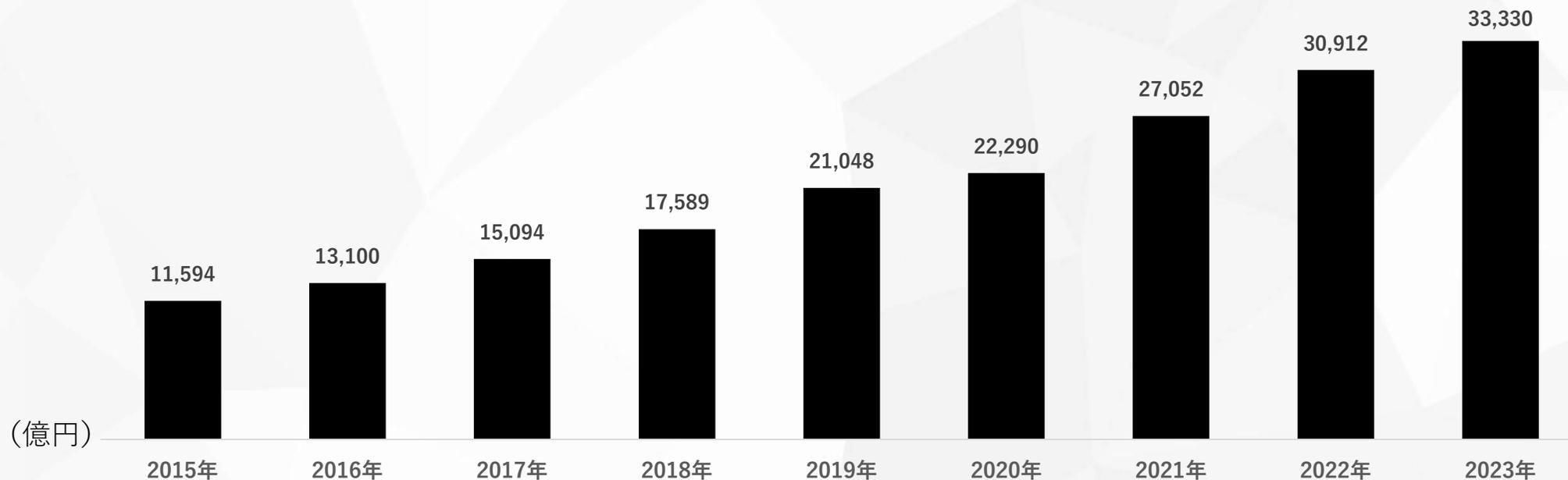


当社の事業環境



メディアレーダーやトラミーが属する
インターネット広告費は成長市場で、2023年は **3兆3,330億円**

株式会社電通「2023年 日本の広告費」より

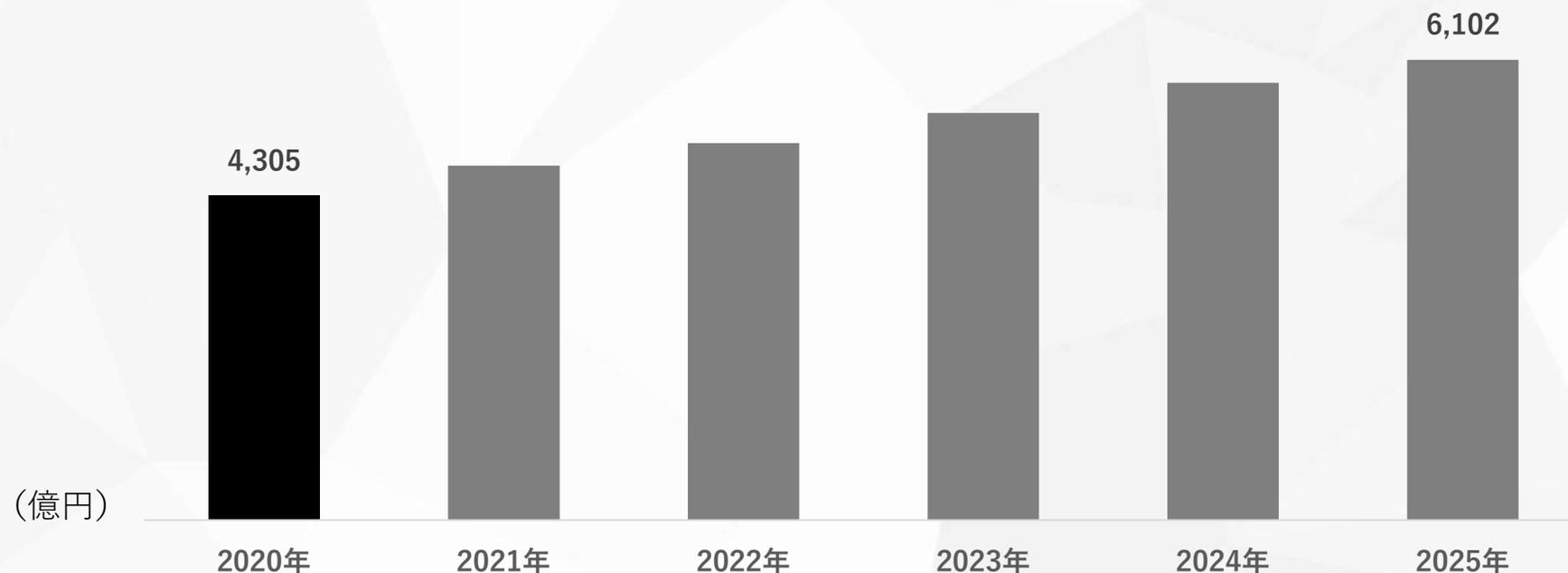


※インターネット広告費は媒体費、物販系ECプラットフォーム広告費、制作費の3つあり、メディアレーダーやトラミーは媒体費に属します。

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



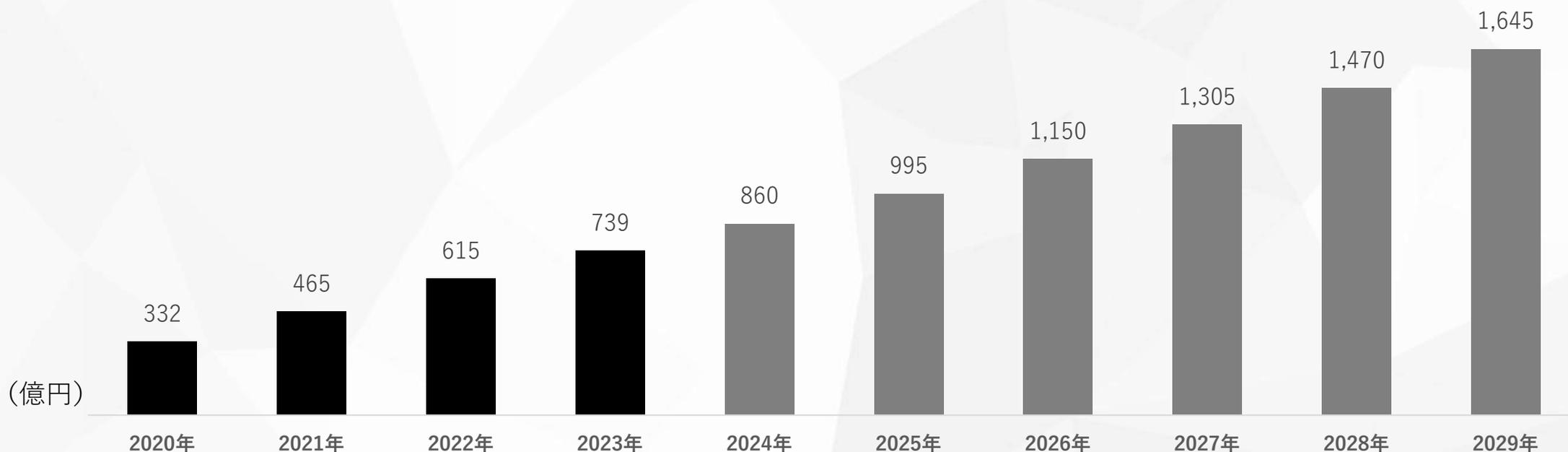
※グラフは発表された年より前の数字を黒、発表された年以降はグレーで表示。

※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、タレマが属する
インフルエンサーマーケティングは成長市場で、
2029年には**1,645億円**の市場へ

2024年11月 株式会社サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ「2024年 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、X（旧Twitter）、TikTok、その他の5つのセグメントがあり、その他以外全てに属します。

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。

