

アイズ

5242・100株

12月21日東証グロース上場

広告主と媒体社をつなぐマッチングサイト クチコミマーケティングなどを展開

「メディアレーダー」および「トラミー」の成長率は30%を超える

事業内容は大きく3つに分類される。①広告業界のプラットフォーム「メディアレーダー」、②クチコミマーケティングのプラットフォーム「トラミー」、③インターネット広告代理店業務などのその他、である。

22年1～9月期の3事業売上高および構成比は、「メディアレーダー」298百万円・47%、「トラミー」293百万円・46%、その他45百万円・7%である。また主力の「メディアレーダー」および「トラミー」は30%を超える売上高成長が続いている。

多くの有名媒体・大企業にも利用されている「メディアレーダー」

メディアレーダーは広告・マーケティングに関するサービスの売り手(以下、「媒体」という。)と買い手(以下、「広告主」という。)をつなぐBtoBプラットフォーム。媒体にとっては、展示会への出展や、セミナーの開催、お問合せ獲得などと同様に、BtoBマーケティングにおける見込み顧客情報の獲得に位置づけられるサービスであり、TV局、ラジオ局、出版社、WEBメディア、マーケティングサービスの提供会社などに利用されている。

Yahoo!JAPANやLINEといったインターネットメディアから、テレビ、新聞、雑誌など多くの媒体の広告プランを検索できる。またこのサービスを利用する広告主は大企業から中小企業まで幅広く、ソニー、日産自動車、イオン、リクルート、サントリーといった大手企業も利用している。



アイズ
5242・100株
12月21日東証グロース上場

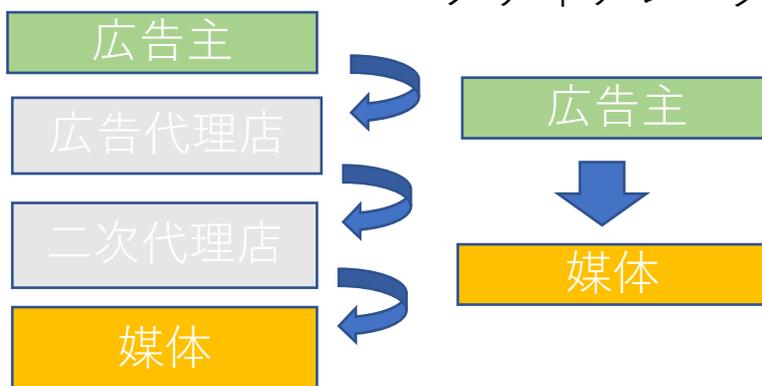
広告主と媒体社をつなぐマッチングサイト クチコミマーケティングなどを展開

広告主は効率的に費用を抑えて媒体を探ることができる

従来広告業界は二次代理店が間に入るため、マージンが多くなる傾向にあった。これに対しメディアレーダーでは媒体と広告主が直接マッチングされるため、広告主は効率的に媒体を探し、また費用を抑えることができる。

従来の広告業界

メディアレーダー



リード提供の対価として媒体から報酬を得る

広告主は媒体についての資料ダウンロード、動画視聴、セミナー申し込みをする際に、無料の会員登録が必要となり、登録された会員情報を同社はリードとしてサービス提供元となる媒体社へ提供しており、同社はこのリード提供を対価として報酬を得る。媒体社は獲得したリードに対して営業活動が可能となるため、プッシュ型の営業をするよりも有利にすすめることが可能となる。

同社は会員が媒体の資料ダウンロード、動画視聴、セミナー申し込みをする際に、媒体社から報酬を得る。したがって資料ダウンロード数等とこの報酬単価を掛け合わせたものが同社の収入となる。資料ダウンロード等の件数は、6.6万件(2019年)、9.3万件(2020年)、10.9万件(2021年)、12.7万件(2022年計画)と高い伸びが続いている。単価については、これまでは1件当たり2,000円としていたが、より高い費用を支払っても自社の広告プランをメディアレーダーにおいて上位表示させたいという媒体のニーズがあり、昨年より媒体が単価を自由に設定できるようにした。この結果単価平均は、2,000円(2020年)2,151円(2021年)2,644円(2022年計画)と上昇傾向にある。

アイズ

5242・100株

12月21日東証グロース上場

広告主と媒体社をつなぐマッチングサイト クチコミマーケティングなどを展開

クチコミマーケティングのプラットフォーム「トラミー」

トラミーはSNSを利用する20～40代の一般女性を中心とした約12万人（2022年7月時点）の会員を保有する。クライアントの商品やサービスをトラミー会員が体験し、体験した会員自身が利用するSNS上でクチコミ・レビューを公開（情報発信）するサービスであり、一連の業務をすべて同社がディレクションすることで品質を確保している。また、会員が投稿した広告物やアンケートデータはクライアントのHPや広告等に自由に掲載（二次利用）可能としている。

主なクライアントは代理店を通じた取引を中心にスキンケアやメイクアップ、日用品、健康食品/サプリメントなどの女性が定期的に購入する商品（消耗品）を取り扱う企業が中心となっており、トラミーを活用した広告商品の他にSNS上で影響力が高いインフルエンサーの提供も行っている。

トラミーのビジネスモデル



トラミーの主要プランは「サンプルレビュー、会員の利用人数は200名～」、「購入レビュー、会員の利用人数は150名～」を基本プランとしており、多くの会員による商品体験・商品クチコミを基本プランとして提供している。クライアントの商品等に合わせて実施人数や内容を調整している。会員へは商品現品やトラミーポイントを謝礼として提供している。

トラミーにおける、同社の収入は案件数×案件単価となるが、案件数、案件単価いずれも上昇傾向にある。案件数は426件（2019年）、515件（2020年）、628件（2021年）、771件（2022年計画）、案件単価は378千円（2019年）、398千円（2020年）、431千円（2021年）、463千円（2022年計画）と推移している。

アイズ

5242・100株

12月21日東証グロース上場

広告主と媒体社をつなぐマッチングサイト クチコミマーケティングなどを展開

中長期の業績見通し

メディアレーダーの会員数＝広告主等は約9.7万人おり、また媒体側の資料登録数は約7,800件あり、広告業界において広告主と媒体をつなぐプラットフォームとして、唯一無二のポジションを確立している。一般消費者が、飲食店を探すときに「食べログ」を用いるような存在である。

利便性の高いサービスであり、今後数年売上高は年率30%を超える成長が続くことが期待されよう。利益に関しては、当面は成長に向け費用も増加するため、売上高の成長と比較すると緩やかな成長となる可能性もある。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				
		伸び率	経常利益	伸び率	純損益	伸び率
2018/12	325	—	64	—	▲ 65	—
2019/12	360	10.7%	104	63.0%	43	—
2020/12	455	26.5%	121	16.2%	78	80.7%
2021/12	605	32.8%	75	-37.7%	47	-39.3%
2022/12予	796	31.5%	144	90.7%	94	98.3%
2022/9 3Q	636	—	130	—	87	—
予想EPS／配当	単独：98.95円／0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

アイズ

5242・100株

12月21日東証グロース上場

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp