株式会社アイズ

証券コード：5242

2026年12月期 第３四半期 決算説明資料

2026年11月13日

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

目 次

Content

1. 2026年12月期 第３四半期 決算概要

2. 業績推移

3. 事業概要・成長戦略

4. APPENDIX

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

2026年12月期 第３四半期 決算概要



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

決算概要

プラットフォーム事業は好調に推移。
レゾナスの債権回収率の悪化により120百万円の営業損失を計上し、全社収益を圧迫

プラットフォーム事業

好調

昨年M&Aで取得した「ファクログ」を中心に、
広告投資とAI活用により好調を維持

営業損益

315

前年同期比 +22.9%

ファクタリング事業

赤字

債権回収状況の悪化により貸倒引当金を計上（※1）
収益化困難な状況を踏まえ、当該事業の終了を決定（※2）

営業損益

▲94

2026年7月 提供開始「レゾナス」

（金額単位：百万円）

セグメント	売上収益	前年同期比	営業損益	前年同期比
プラットフォーム事業	881	+22.9%	315	+44
ファクタリング事業	26	–	▲94	–
調整額	–	–	▲296	+14
合計	907	+26.6%	▲75	▲35

（※1）（※2）本件の詳細は、本日（2026年11月13日）公表の「貸倒引当金繰入額（販売費及び一般管理費）の計上に関するお知らせ」及び「当社一部事業の終了に関するお知らせ」をご覧ください。

ハイライト（FY2026 3Q）

3Q累計の売上高は過去最高となり、前期M&Aにより取得したファクログにおいて、成長施策を迅速に投入したことで、第３の柱として全社収益へ貢献。

一方で7月に提供開始したレゾナスにおいて債権回収状況の悪化により損失計上したことから利益面では大幅な赤字

売上高	営業利益	経常利益
907百万円	▲75百万円	▲77百万円
前年同期比＋190 百万円（＋26.6%）	前年同期比▲35 百万円	前年同期比▲33 百万円

メディアレーダー　売上高	トラミー　売上高	ファクログ　売上高
265百万円	275百万円	270百万円
売上構成比 29.2%	売上構成比 30.4%	売上構成比 29.8%

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

FY2026 3Q 増減額・増減率・業績予想の修正

ファクログへの広告投資と全社的なAI活用により、成長基盤強化と収益性改善を推進
売上予想を上方修正する一方、レゾナスでの損失計上から各段階利益は下方修正

（金額単位：百万円）

	2025年12月期 3Q	2026年12月期 3Q	増減額	増減率	今回 修正予想	進捗率	前回 発表予想
売上高	717	907	190	26.6 %	1,152	78.8 %	1,008
メディアレーダー	383	265	▲118	▲30.8 %	340	78.0 %	433
トラミー	268	275	7	2.7 %	363	75.9 %	360
ファクログ	※ －	270	※ －	※ －	341	79.1 %	125
売上総利益	650	842	192	29.5 %	1,070	78.7 %	923
営業利益	▲39	▲75	▲35	－	▲165	－	7
経常利益	▲43	▲77	▲33	－	▲166	－	5
当期純利益	▲41	▲92	▲51	－	▲163	－	3

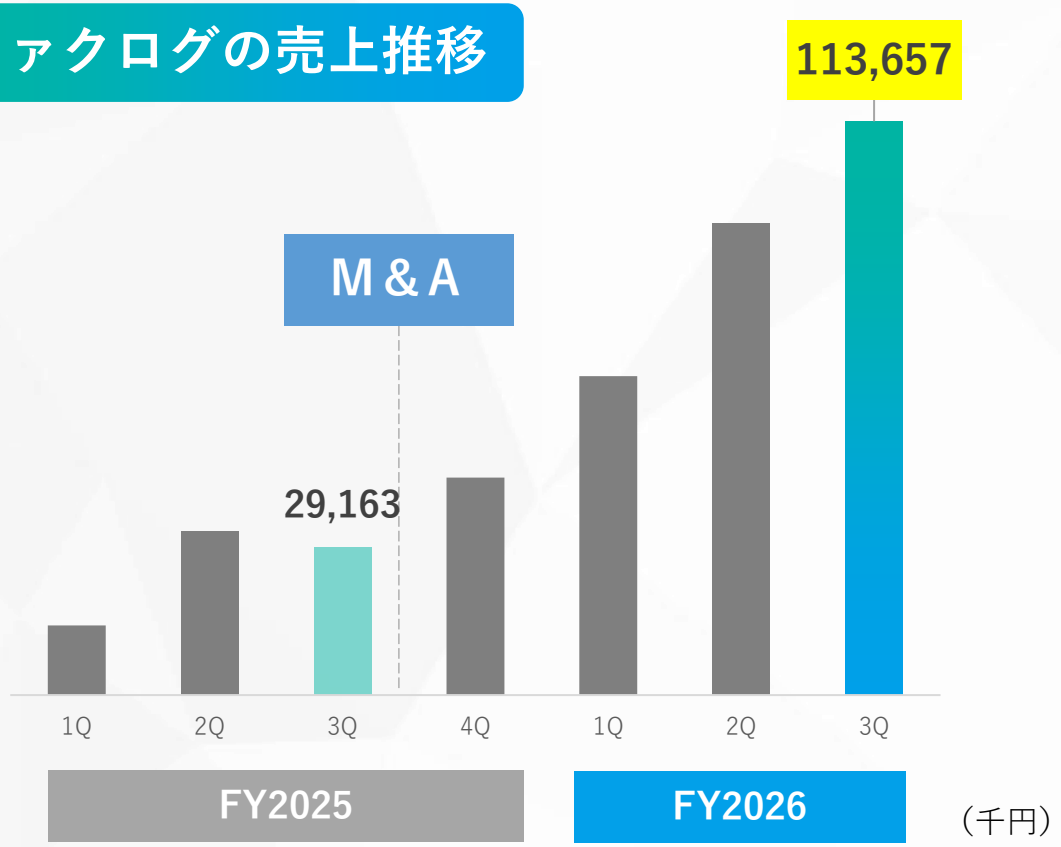
※ファクログ事業は2025年9月1日にM&Aにより取得した事業であり、前年3Qの実績値は当社連結対象外であったため前年同期比および実績の記載は行っておりません。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

ファクログ

金融業界のマッチングプラットフォーム　（FY2026 3Q）「ファクログ」前年同四半期比で売上が約4倍に成長 ※

ファクログの売上推移



＜営業を強化＞
2025年9月の買収後、既存事業で培った営業ノウハウを活かし、営業活動を強化。

＜集客ノウハウの活用で成長促進＞
成果報酬型プラットフォームとしての集客ノウハウを活かし、リード獲得の最適化を迅速に実行。

＜中期的な成長ドライバーへ＞
金融領域は単価が高く、収益性の高い新規事業柱として確立。今後も業績をけん引する事業として拡大方針。

※2025年1月～2025年11月のファクログの業績は、当社連結対象外であったことから、監査法人の監査証明を受けておりません。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

AI活用領域を拡大し、効率化とユーザー価値向上に貢献

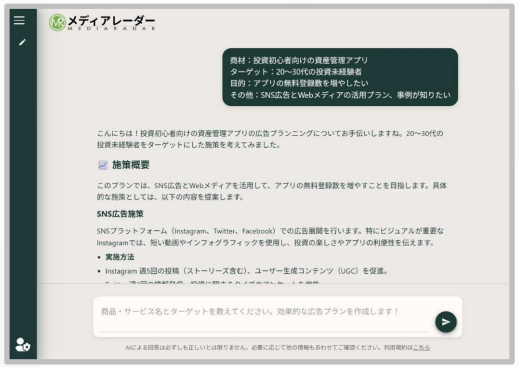
AI技術を業務プロセスとユーザー体験に組み込み、効率化・品質向上・提供価値の拡大を継続的に推進

ユーザー価値向上

2025

AI広告プランニング

AIとの対話を通じて初期検討の思考整理とプラン立案に貢献



2025

SNS投稿の法令チェック

ユーザーによる投稿前の法令自動チェックにより、確認工数を削減しつつコンプライアンスを向上

特許出願中



内部効率化

2025

問い合わせチャットボット

24ｈ対応の自動応答により、会員からの問い合わせ対応の社内工数を大幅に削減



2026

レポート作成

SNS投稿によるデータを自動集計し広告主へのレポート作成にAIを活用することで運営工数を大幅短縮



2025年～2026年で継続的にAI活用領域を拡大し、業務効率化とユーザー価値向上の両立を実現。

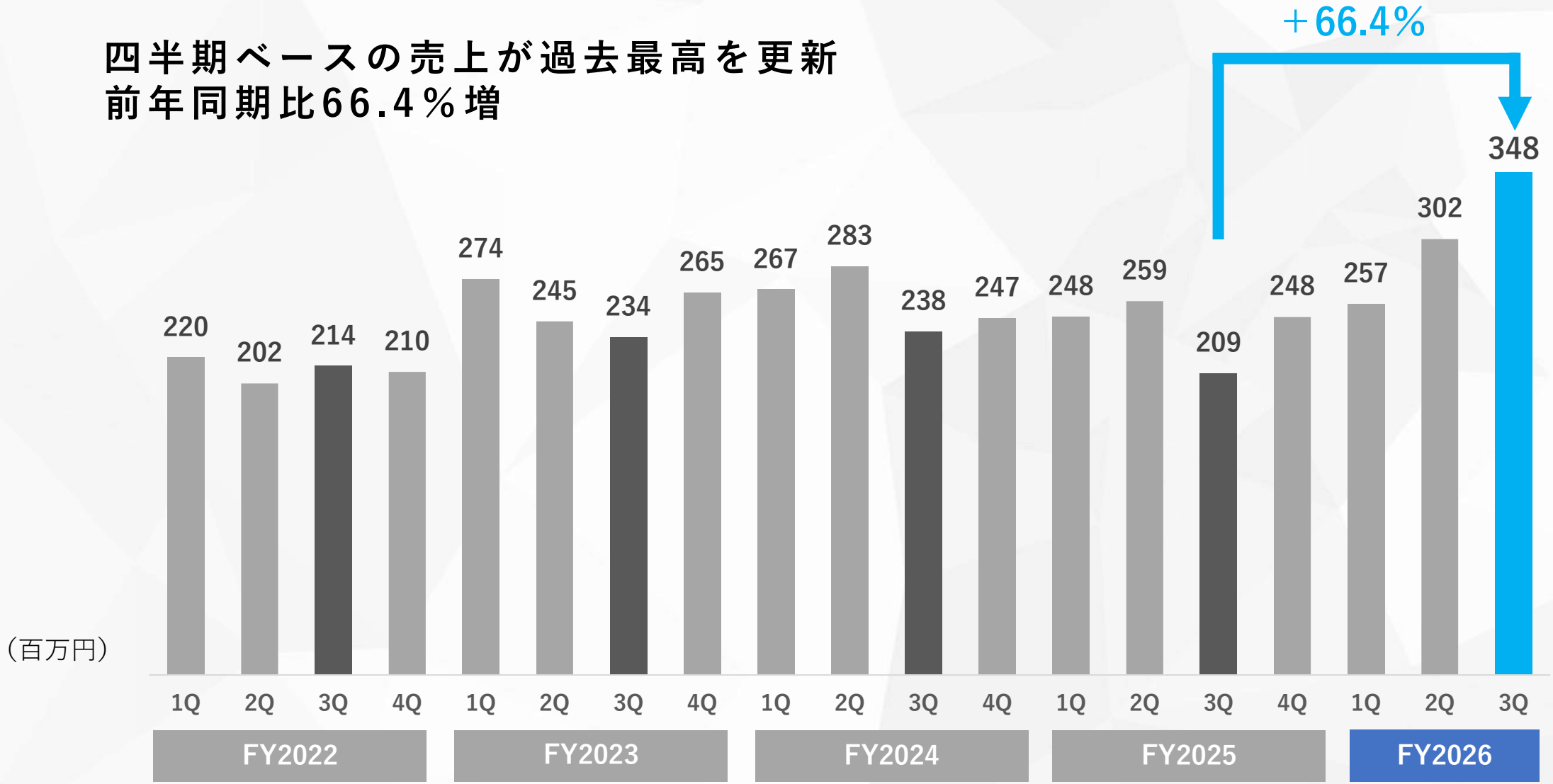
© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

業績推移

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

売上推移（FY2026　3Q）

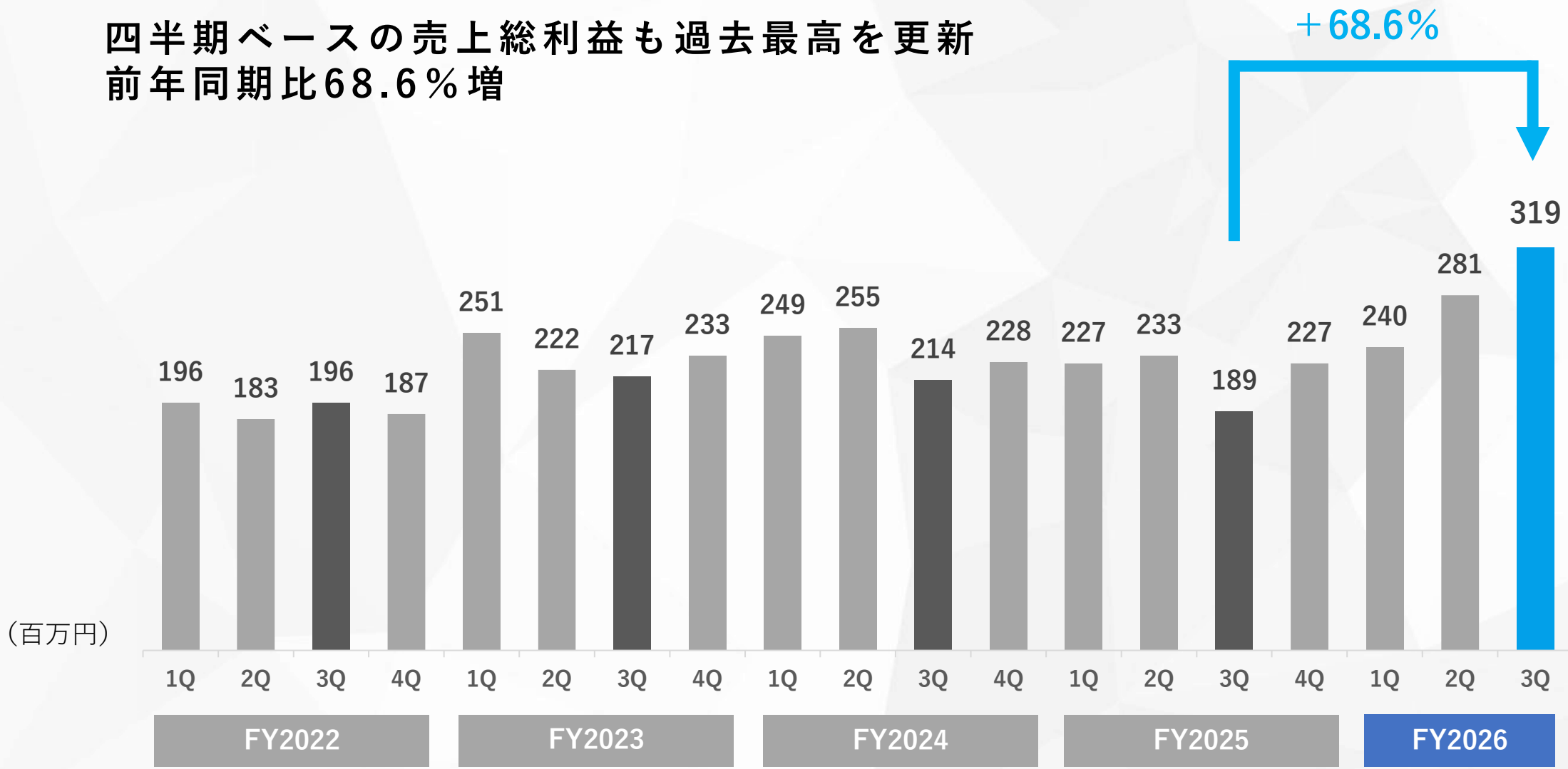
四半期ベースの売上が過去最高を更新
前年同期比66.4％増



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

売上総利益推移（FY2026　3Q）

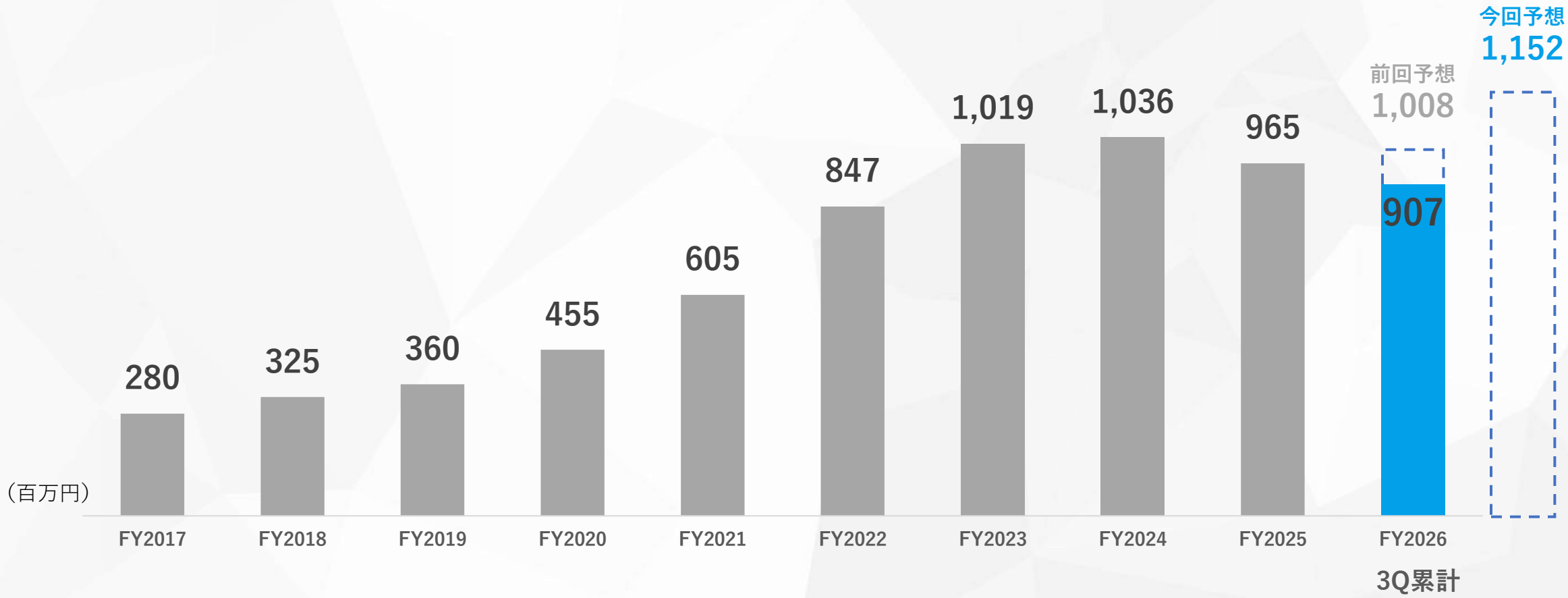
四半期ベースの売上総利益も過去最高を更新
前年同期比68.6％増



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

売上進捗（FY2026　3Q）

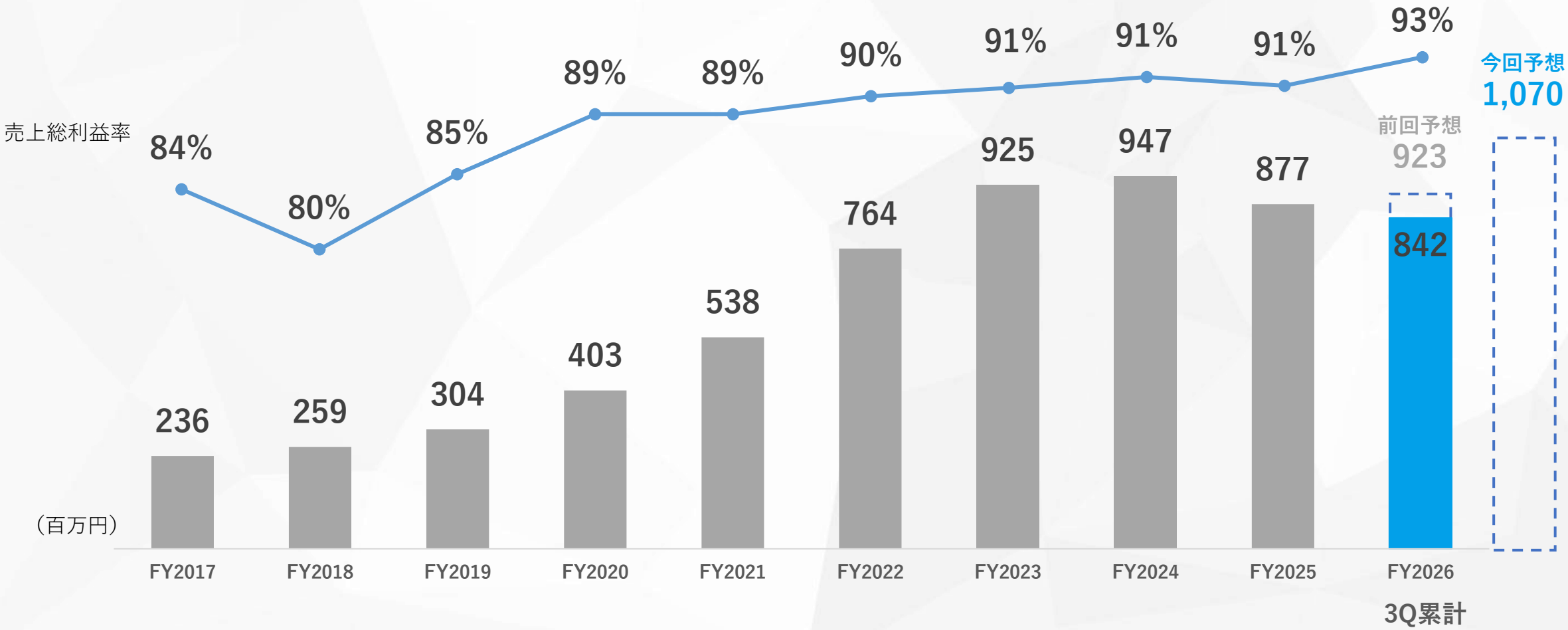
売上高は前回発表予想に対し90.0%と堅調に推移



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

売上総利益進捗（FY2026　3Q）

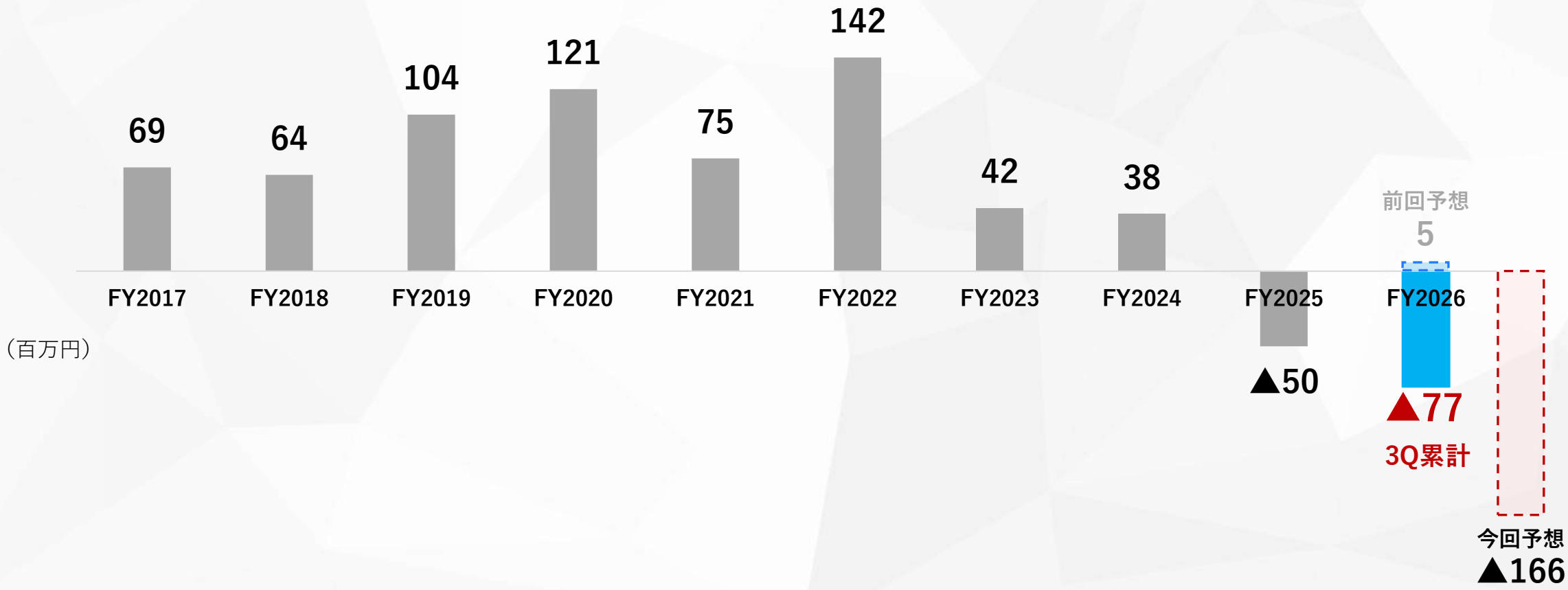
進捗率も前回予想比91.2%と堅調に推移
売上総利益率は93%と前期比で1.9pt向上



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

経常利益進捗（FY2026　3Q）

レゾナスでの損失計上から利益進捗は大幅に悪化



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

貸借対照表

運転資金の確保を目的として短期借入金が増加
四半期純損失の計上に伴い繰越利益剰余金が減少し、自己資本比率は42%に低下

（金額単位：百万円）

	2025年12月期	2026年12月期3Q	増減額	増減率
流動資産	778	938	159	21%
（現預金）	547	574	27	5%
固定資産	310	282	▲28	▲9%
資産合計	1,089	1,221	131	12%
流動負債	302	569	267	88%
固定負債	186	143	▲42	▲23%
負債合計	489	713	224	46%
純資産合計	600	507	▲92	▲15%
自己資本比率	55%	42%	－	▲13.5 pt

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.



事業概要・成長戦略

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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。



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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	63名（2026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 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

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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

メディアレーダー MEDIARADAR



2013年M&A

クチコミマーケティングのプラットフォーム

trami トラミー



2007年サービス開始

金融業界のプラットフォーム

ファクログ



2025年M&A

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

主な沿革

2007年	2月	株式会社アイズ 創業		
	4月	トラミー trami	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	メディアレーダー MEDIA RADAR	M&A	広告業界のプラットフォーム
2021年	5月	「ママ」をもっと楽しみたい！輝きたい！ mamaPRESS	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	COSME bi	M&A	コスメの検索や比較ができるクチコミサイト
2025年	9月	ファクログ	M&A	金融業界のプラットフォーム
2026年				

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

メディアレーダー
MEDIARADAR

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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

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

2

資料獲得・動画視聴
セミナー参加

4



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

営業のために
見込み客（リード）を獲得したい

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

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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



動画掲載例

動画視聴でリード獲得



セミナー掲載例

セミナー申込みでリード獲得



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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	ー	ー	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	・企業名 ・部署名 ・担当者名 ・電話番号 ・メールアドレス ・URL （非開示） ・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	・企業名 ・部署名 ・担当者名 ・電話番号 ・メールアドレス ・URL （非開示） ・担当区分 / 役職 ・業種 / 年商 ・従業員数 ・都道府県	・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

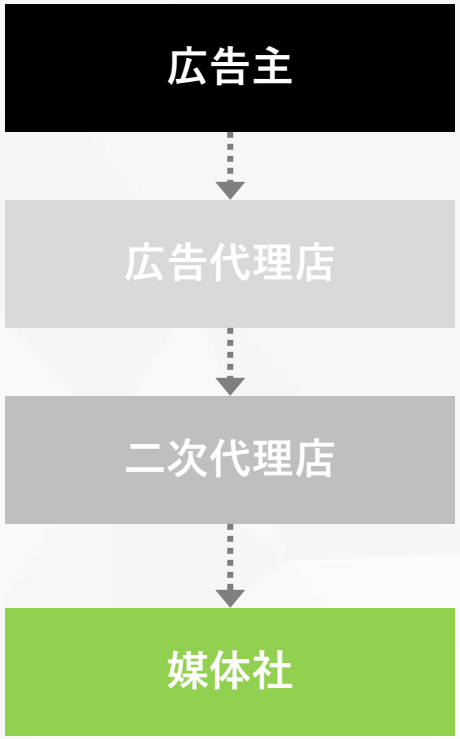
掲載機能	資料	動画	セミナー
予算管理	資料リード予算 月 50,000円～	動画リード予算 月 50,000円～	セミナーごと 5,000円～
リード単価	個別リード 4,000円～ / 一括リード（オプション機能） 2,000円～	3,000円～	オンライン 5,000円 or オフライン 10,000円
取得できるリード情報	・企業名 ・部署名 ・担当者名 ・電話番号 ・メールアドレス ・URL ・担当区分 / 役職 ・業種 / 年商 ・従業員数 ・都道府県 ・実施確度 ・想定予算 ・想定時期	・企業名 ・部署名 ・担当者名 ・電話番号 ・メールアドレス ・URL ・担当区分 / 役職 ・業種 / 年商 ・従業員数 ・都道府県	・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。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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。

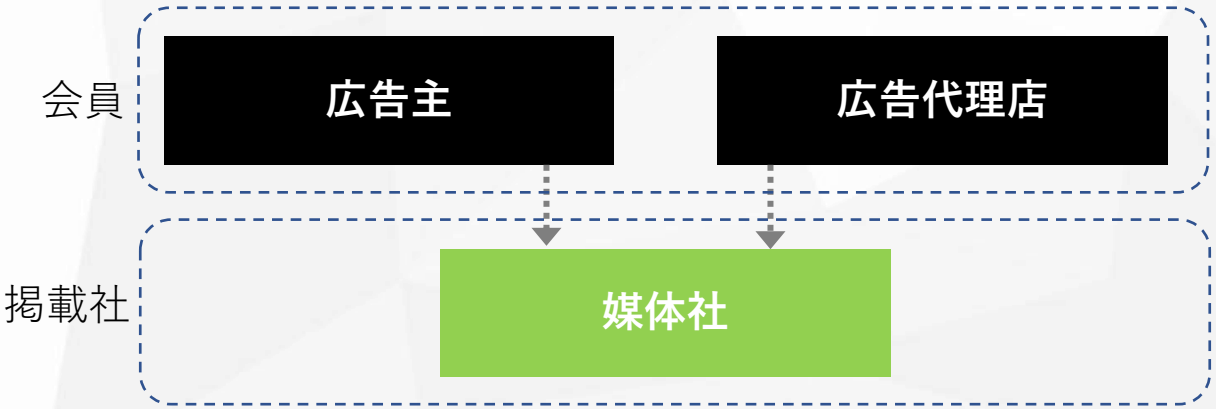
・媒体社の効率的な
営業手法が少ない。
例えば展示会は
成果報酬ではなく、
開催時期のみのリード
獲得になる。

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。



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

メディアレーダーの強み

1

見込み顧客獲得サービス利用率No.1

東京商工リサーチ「媒体資料のポータルサイトに関する調査」（2025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（特許取得済み）

3

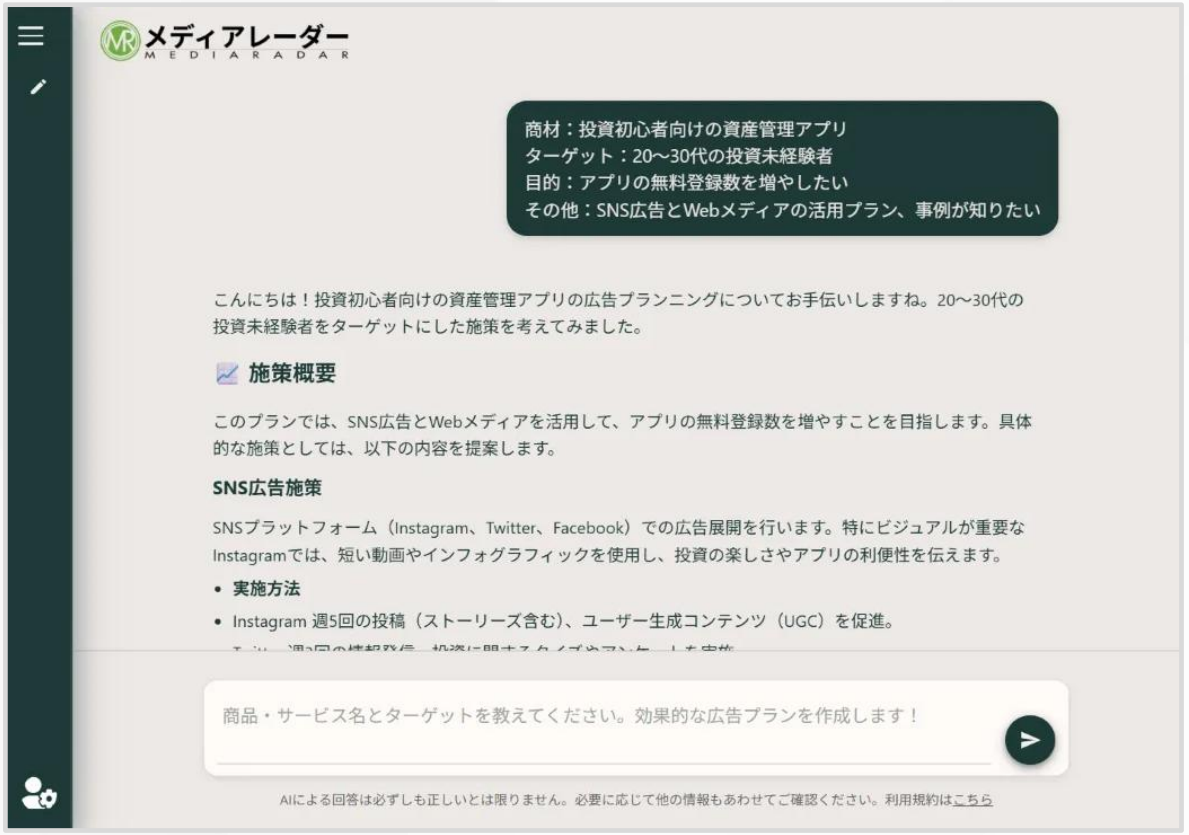
成果報酬×リカーリングによる高い成長率

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。
※2 2025年1月～2025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。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

メディアレーダーAIによるサポート機能



AIとの対話を通じて広告プランニングや媒体・資料選定に特化したサポート機能

商材・ターゲット・目的入力で、AIが広告プランの方向性および想定施策を自動生成し、併せてメディアレーダー掲載資料の中から関連性の高い資料を提示します。

プラン検討初期における思考整理と資料探索を一体的に効率化し、最適な施策立案を迅速に進められる機能です。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

メディアレーダーの掲載社実績



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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、レポーティ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、
売上総利益率は約80％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2025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。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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

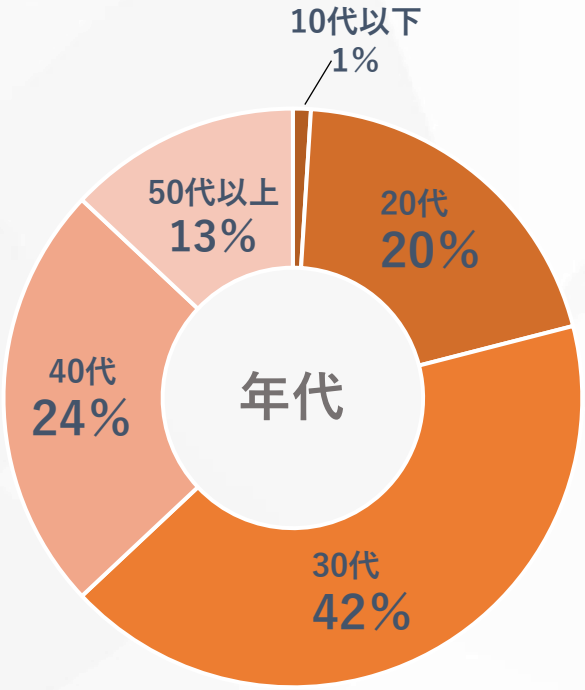
（1）一般の情報発信者：フォロワーが少ないがSNSで情報発信しているユーザー
（2）マイクロインフルエンサー：フォロワー数、千人～
（3）インフルエンサー：フォロワー数、1万人～

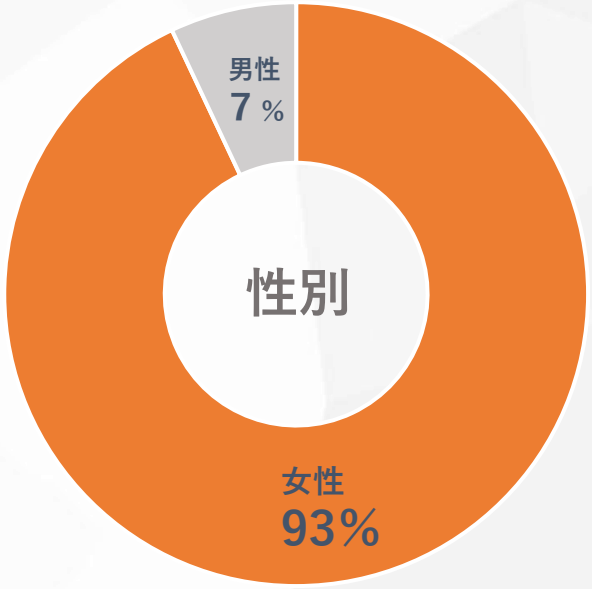
一般の情報発信者～マイクロインフルエンサーが中心のため、
特定のインフルエンサーに依存するのではなく、
広告主が安価に大量にクチコミを依頼でき、
サイトやパンフなどで自由に二次利用できる

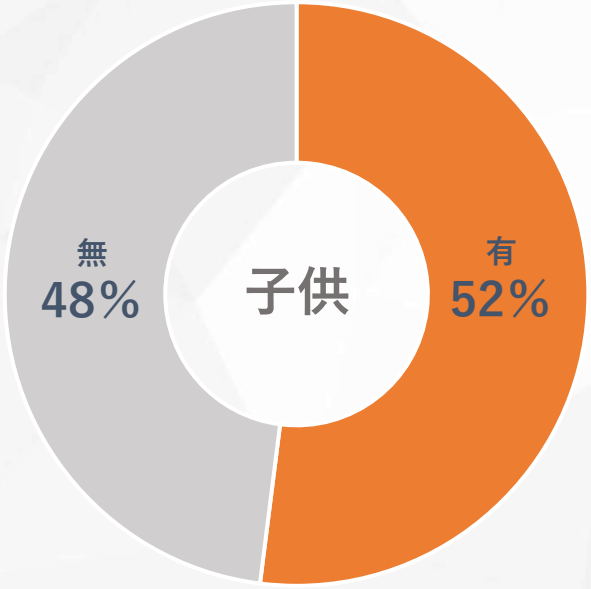
© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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

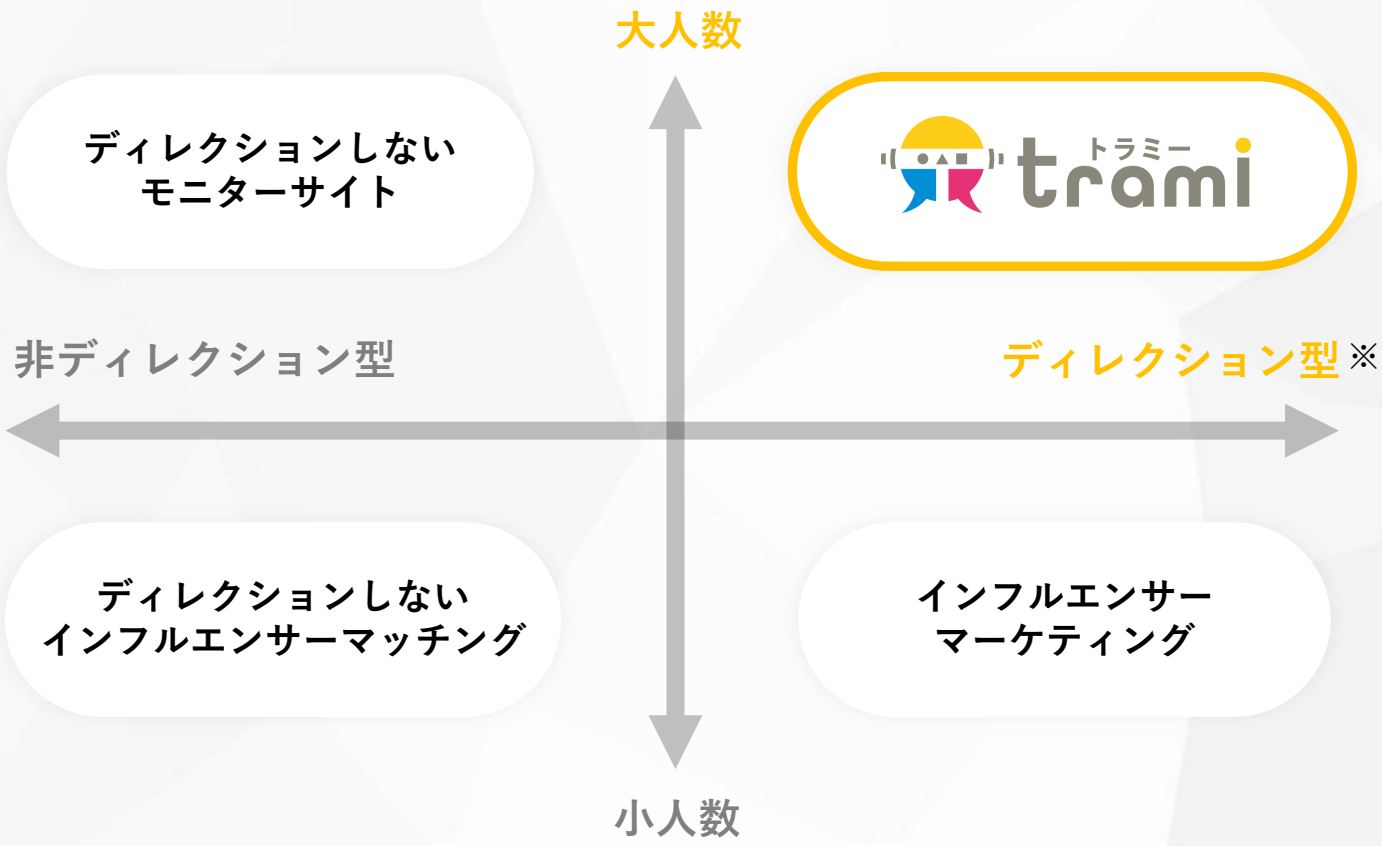






© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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

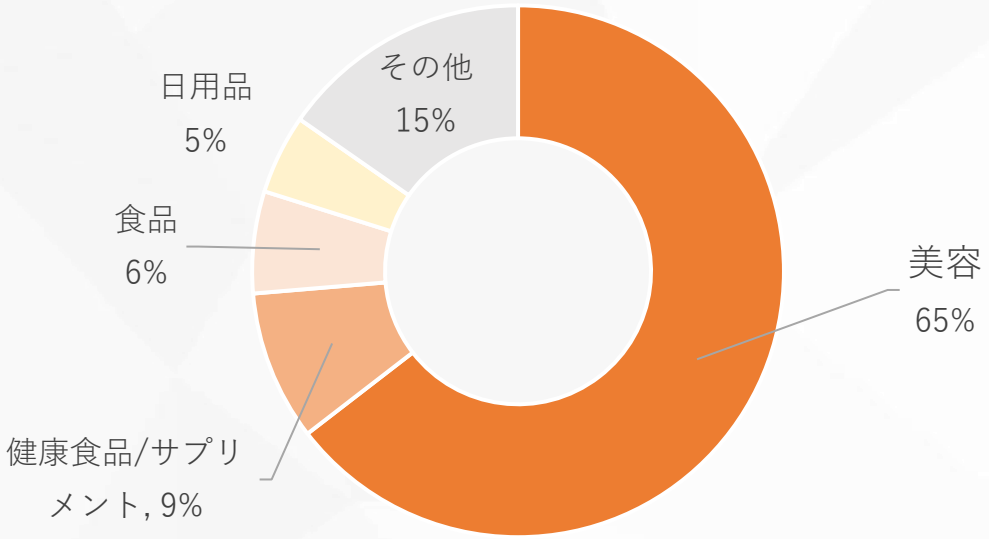
- 特定のインフルエンサーに依存しない、大人数によるクチコミ
- 自由に二次利用が可能
- 対象者選定、商品発送を一括で請け負い、クライアントに負担をかけない
- 投稿審査による安全なプロモーション
- ステルスマーケティング防止のため、広告物には出典元を明記

※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

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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
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

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

事例紹介

FANCL
正直品質。

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

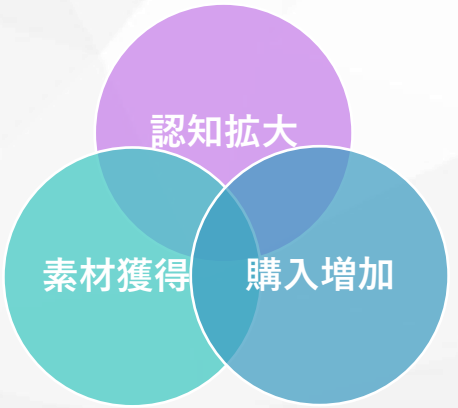
・販売場所の認知向上
・広告配信の為の素材回収
・クチコミサイト対策
・店舗の購入実数増加

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



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.


ファクログ

ファクログのビジネスモデル

ファクタリング検討者（法人企業や個人事業主）とファクタリング会社（広告主）をつなぐ
成果報酬型のマッチングプラットフォーム
「ファクタリング会社の開拓」と「広告およびSEO対策による集客」で成長



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

ファクログでは「一括査定機能」や「口コミ情報」を通じて、資金調達を検討している高確度のリード情報を提供

一括査定機能

一度にまとめて複数社へ査定を依頼



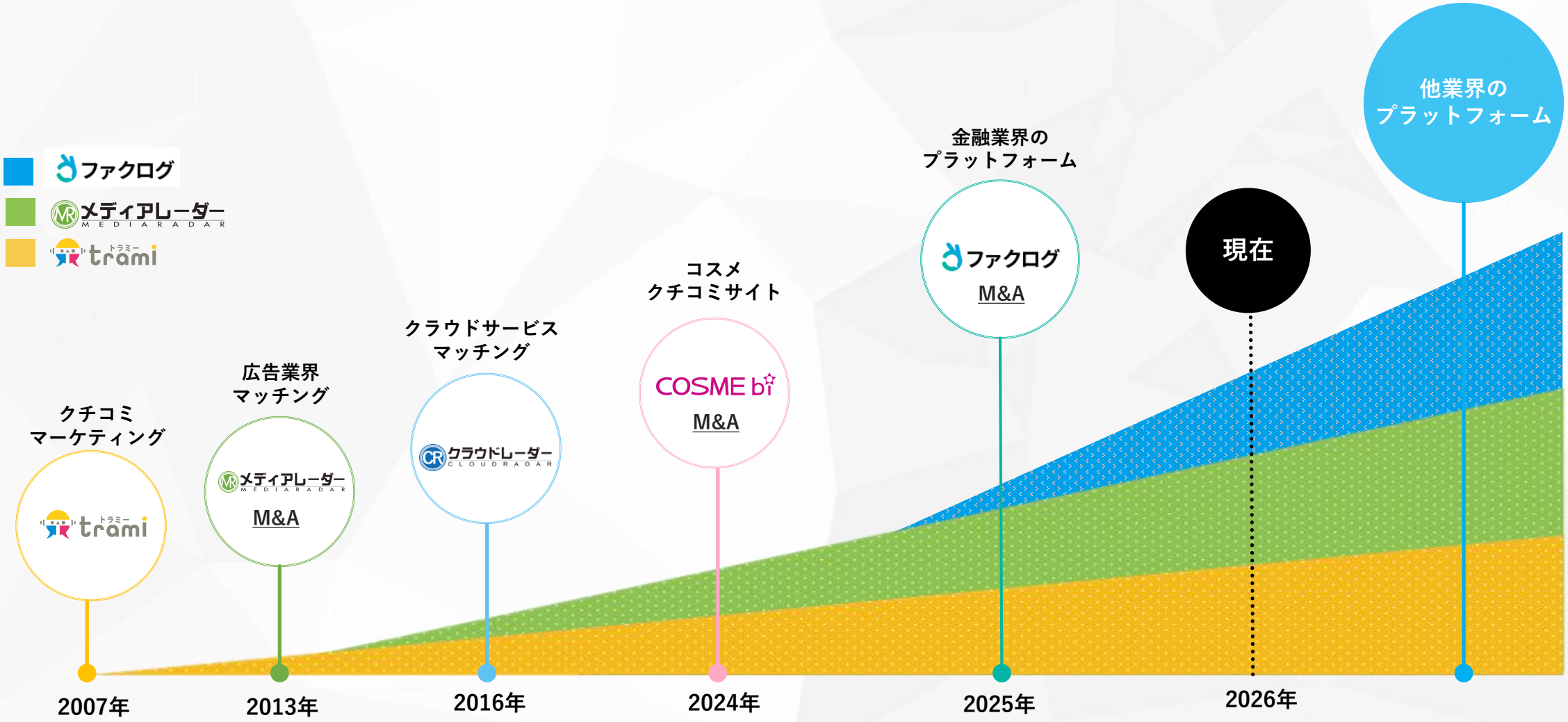
口コミ情報

ファクタリング利用者の口コミや評価を比較



成長戦略

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



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

成長戦略

M&Aの推進

既存事業とのシナジー・ノウハウを活かせるM&Aを推進

既存事業のさらなる成長

市場変化に合わせたサービス拡充で、収益を拡大

新規事業・新サービスのリリース

既存のアセットを活かした新規事業やサービス開発で、
他の業界のプラットフォームを展開



ファクログ



2025年　M&A

メディアレーダー
MEDIARADAR



2013年　M&A

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

成長戦略

各サービスの「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、

販売するサービスが増えた分、資料掲載数も増やせることから、「見込み客獲得」が有利に働く

トラミー trami

「ママ」をもっと楽しみたい！輝きたい！ mamaPRESS

メディアレーダー MEDIA RADAR



集客

COSME bi

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

APPENDIX

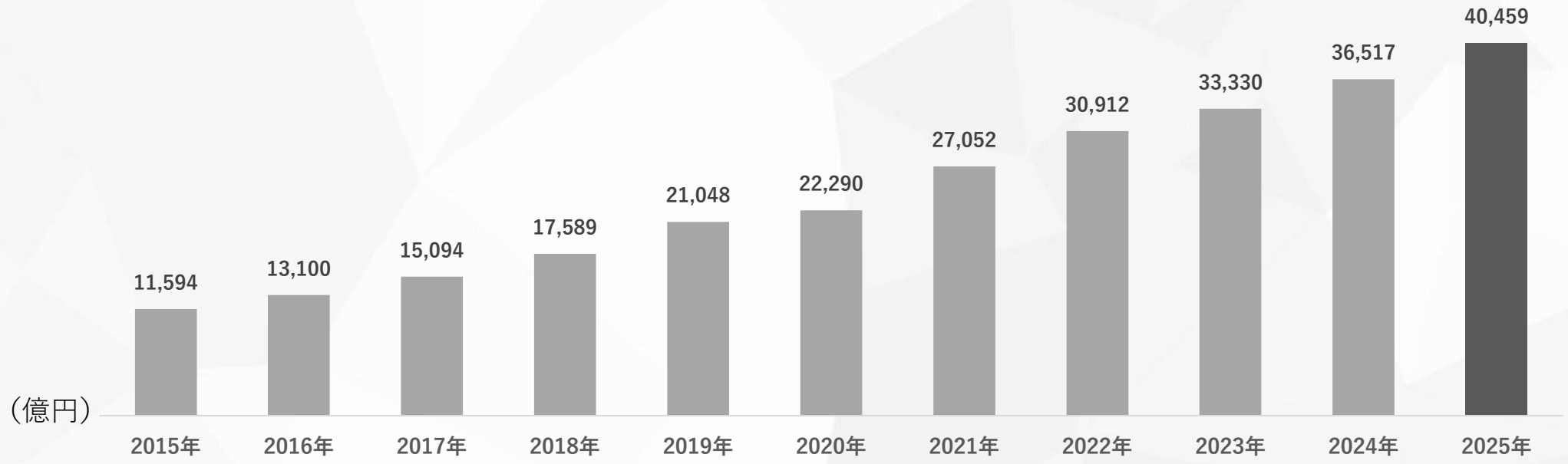


© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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、2025年は4兆459億円

株式会社電通「2025年 日本の広告費」より



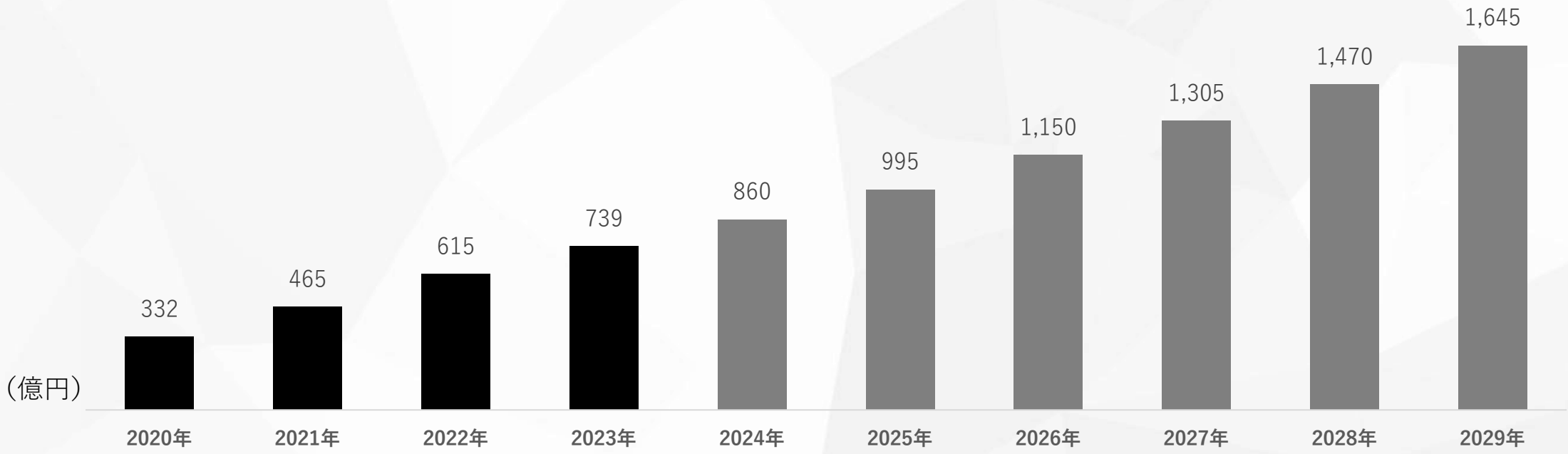
※インターネット広告費は媒体費、物販系ECプラットフォーム広告費、制作費の３つあり、メディアレーダーやトラミーは媒体費に属します。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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



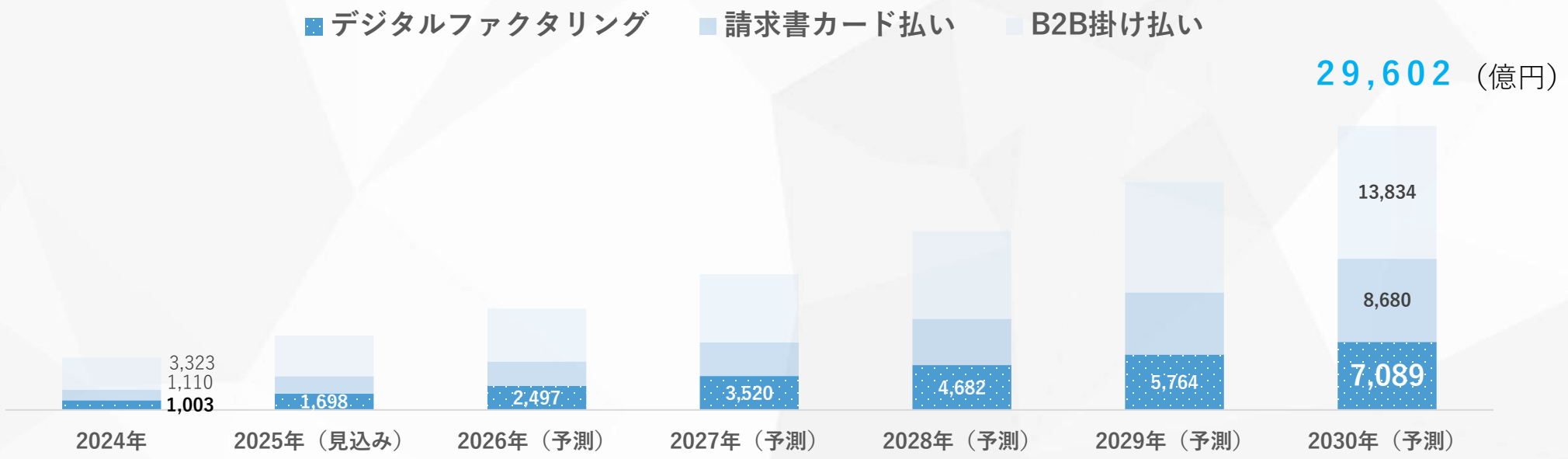
※グラフは発表された年より前の数字を黒、発表された年以降はグレーで表示。
※YouTube、Instagram、X（旧Twitter）、TikTok、その他の５つのセグメントがあり、その他以外全てに属します。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

当社の事業環境

ファクログが属する
補完金融・資金調達支援ソリューション市場は2030年には29,602億円の市場へ
デジタルファクタリングのみは7,089億円の市場へと成長予測

2026年1月　**株式会社矢野経済研究所**調べ「補完金融・資金調達支援ソリューション市場に関する調査」より



※ 2025年度は見込値、2026年度以降は予測値。
※デジタルファクタリング市場は請求書および将来債権の買取金額ベース、請求書カード払い市場およびB2B掛け払い市場はサービス提供事業者取扱高ベースで、市場規模を算出。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

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。

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.



© EYEZ, INC. All Rights Reserved.