



2025年8月15日

各 位

会社名 株式会社 アイズ
代表者名 代表取締役社長 福島 範幸
(コード番号：5242 東証グロース)
問合せ先 管理部門 管理部門長 平 福 基
(TEL 03-6419-8505)

2025年12月期第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2025年8月14日に2025年12月期第2四半期決算説明会をオンライン配信により実施いたしました。本資料は、同説明会での質疑応答について主な内容をまとめ、公表するものです。なお、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

Q. ステマ規制の影響があると思いますが、どのように対策されますか。

A. ステマ規制により、大手企業様を中心に「トラミー」に影響が出ております。

具体的には、お客様が自分で記事をチェックしたいというニーズが出てきたため、お客様がチェック出来る機能を実装致しました。これにより、大手企業様を中心にこの機能をご利用いただき、実装の成果が出ております。

また、主に大手企業様でステマ規制の影響が出ているため、中小企業様が中心の「Talema. (タレマ)」を2月にM&Aしております。これにより、「トラミー」と「Talema. (タレマ)」をクロスセルするとともに、お客様のニーズに合わせたサービス提供が出来るようになりました。

Q. 成長戦略を教えてください。

A. 現在、既存事業の成長、新規事業、M&Aの3つを進めております。

既存事業はステマ規制の影響を受けておりますが、お客様が自分で記事をチェック出来る機能の実装等を行い、既存事業の成長を目指しております。

新規事業はマーケティング人材向けの求人サイト「メディアレーダーキャリア」を3月に開始しました。こちらは「メディアレーダー」のアセットを活かして成長していけると考えております。

M&Aは2月にYouTuberのマッチングプラットフォームの「Talema. (タレマ)」をM&Aしております。

今回で4件目のM&Aとなっており、今後もM&Aを積極的に活用し、成長させていきたいと思っております。

M&Aは非連続な成長につながるため、今後も力を入れていきたいと考えております。

Q. 生成AIによる法令チェックツールの特許はどのような特許でしょうか。

A. 複雑な文章表現等に法令違反がないかを生成AIがチェック出来るようにする技術に関する特許です。当社では以前から「トラミー」の会員によるSNS投稿等に法令違反がないかをチェックするツールを開発しておりました。しかし、当社の基準に合うチェックが出来ずに困っていたため、生成AIでチェック出来るツールを新たに開発しました。

将来、このツールをお客様に提供する可能性も考え、このツール開発で使った技術に関する特許を

申請する事にしました。

Q. 「メディアレーダー」のセミナー申込管理機能について教えてください。

A. 「セミナー申込管理機能」は、掲載社が開催するセミナーの申込ページ作成と申込者情報の管理を無料で行うことができる機能です。これにより、セミナーのたびにセミナーの紹介ページや申込みフォーム等を用意する手間がなくなります。また、完全に無料で使える事も特徴です。もし、セミナーの集客が必要な場合は成果報酬型で集客が出来る機能もございます。

Q. TikTok Shopの運用支援サービスはどのような強みがありますか。

A. TikTok Shopではインフルエンサーとのつながりが重要になりますが、当社では「トラミー」や「Talema. (タレマ)」で既に多くのインフルエンサーを会員として抱えております。また、TikTok for Business 代理店リワードプログラムにて「ゴールドランク」を獲得しており、多くの企業様の TikTok 広告の運用代行実績がございます。このような会員やノウハウを活かした運用支援が可能な点が強みとなります。

Q. 「メディアレーダー」のリード獲得パックとは何ですか。

A. 「メディアレーダー」は掲載社が資料を掲載する事でリードを獲得出来るサービスになっております。しかし、掲載社によっては既存の資料がない場合や、新しく資料を作成する事が大変で、追加の資料掲載が困難という課題がありました。この課題を解決するため、当社で資料を作成し、複数社の紹介をする事が出来るメニューとなります。このメニューにより、掲載社は手間をかけず、安価にリードを獲得出来るようになります。

Q. 固定費について、エンドユーザー相手ではないサービスを運営していると思いますが、拠点を都市部に置く必要はありますか。

A. 当社はBtoBのサービスを運営しているため、オンラインでの商談も多く行っておりますが、直接お伺いして商談するケースも少なくありません。そのため、都市部に拠点があることは、営業活動において大きな強みになっていると認識しています。

また、定期的に参加している展示会についても、東京や大阪等さまざまな場所で出展していますが、特に東京での開催時に得られる成果が高く、展示会を経由した営業も東京の方が獲得しやすいと実感しています。

将来的には、営業機能に関しては東京を拠点とする体制が適していると考えています。一方で、運用や営業以外のポジションについては、コスト削減の観点から地方に支店を置くことも検討しています。また、M&Aで地方企業を対象とする場合は、その地域に支店ができる可能性もあると考えています。

以 上