

株式会社アイズ

証券コード：5242

# 2024年12月期 第3四半期決算説明資料

2024年11月14日

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

# 目次

Content

1. 2024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

# 2024年12月期第3 四半期決算概要

# ハイライト (FY2024 3Q累計)

売上高は、前年同期比4.6%増収で過去最高。

営業利益は、メディアレーダーの会員獲得強化を目的とした広告宣伝費の先行投資により、前年同期比では減収。一方で広告宣伝費に依存しない施策の効果もあり、進捗率92.6%で推移。

売上高

**788**百万円

前年同期比 4.6%

進捗率 74.3%

売上  
総利益

**719**百万円

前年同期比 4.1%

進捗率 74.7%

営業  
利益

**18**百万円

前年同期比 ▲73.3%

進捗率 92.6%

経常  
利益

**23**百万円

前年同期比 ▲66.0%

進捗率 110.7%

# FY2024 3Q累計 進捗率

売上高の進捗率は、74.3%と計画通りに推移。  
経常利益以下の進捗率は、会員獲得効率の向上により計画を上回る結果に。

(金額単位：百万円)

	2024年12月期 3Q累計	2024年12月期 通期予想	進捗率
売上高	788	1,062	74.3%
売上総利益	719	963	74.7%
営業利益	18	20	92.6%
経常利益	23	21	110.7%
当期純利益	15	14	102.8%

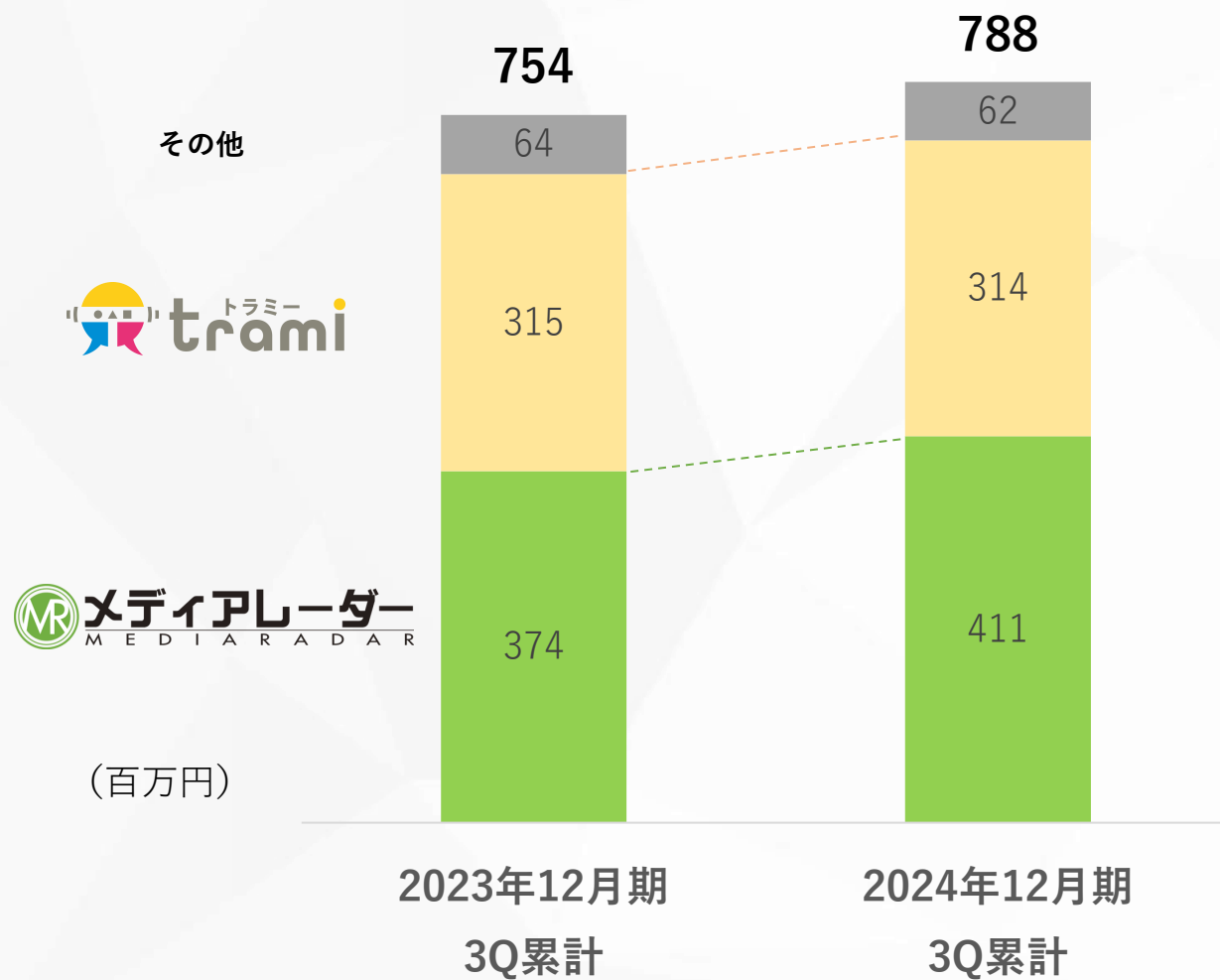
# FY2024 3Q 累計 増減率

メディアレーダーの売上は、価格改定も功を奏し、前年同期比 + 9.8% で過去最高。  
トラミーは第1四半期でのステルスマーケティングの規制による一時的な広告主の出稿  
控えの影響はあるものの、第2四半期及び第3四半期では前年同期比を上回る結果に。

(金額単位：百万円)

	2023年12月期 3Q累計	2024年12月期 3Q累計	増減額	増減率
売上高	754	788	34	4.6%
メディアレーダー	374	411	36	9.8%
トラミー	315	314	▲0	▲0.3%
売上総利益	691	719	28	4.1%
営業利益	70	18	▲51	▲73.3%
経常利益	69	23	▲45	▲66.0%
当期純利益	43	15	▲28	▲65.1%

# 売上高 サービス別



メディアレーダー  
9.8%増収

# 特許取得完了 (FY2024 3Q)

◆セグメント開示機能 **特許取得完了** (2024年5月)

◆入札機能、順位決定手段 **特許取得完了** (2024年8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

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



**資料掲載**

MEDIA GUIDE

→

**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



検索結果  
メディアレーダー  
M E D I A R A D A R

←

**資料検索**




**会員ステータス**

- ・担当区分・役職
- ・業種
- ・従業員数・目的

<「セグメント開示機能」イメージ図>

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。



# 「利用率」 No.1を獲得 (FY2024 3Q)



広告業界向けプラットフォームに関する調査において、  
「メディアレーダー」が「利用率」でNo.1を獲得



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の  
利用率が1位



見込み客獲得を目的としてメディアレー  
ダーを導入している人の満足度が約 90%



広告媒体やマーケティング手法の情報収集  
としてメディアレーダーを利用している人  
の満足度が約 91%

# 利用率 No.1

※調査委託先：株式会社東京商工リサーチ  
※調査時期：2024年9月

# 新サービス メディアレーダーキャリア (FY2024 3Q)



## マーケティング人材に特化した転職サイト「メディアレーダーキャリア」



採用担当者様向け

お電話でのお問い合わせ  
☎ 03-6427-6331

📧 お問い合わせ

マーケティング人材に特化した  
**成功報酬型採用サイト**




以下の項目をご入力の上、  
資料請求ボタンを押下ください。  
担当者より資料をお送りいたします。

会社名	<input type="text" value="会社名"/>
お名前	<input type="text" value="お名前"/>
メールアドレス	<input type="text" value="example@mail.com"/>
電話番号	<input type="text" value="09012345678"/>

※プライバシーポリシーをお読みの上、同意して登録してください。

📄 資料請求 (無料)

MERIT 01

初期費用

0 円

求人掲載や求職者による応募  
すべて無料  
採用決定時の成功報酬のみ  
※入社時のみ、理諭年収×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) 理諭年収500万円の場合、  
手数料125万円⇒100万円に

 メディアレーダーの特性やノウハウを活用し、  
即戦力人材とマッチングを実現

 サービス開始に向けて事前登録企業を募集中

※画像はイメージです。  
※来年3月末頃、サービス開始予定

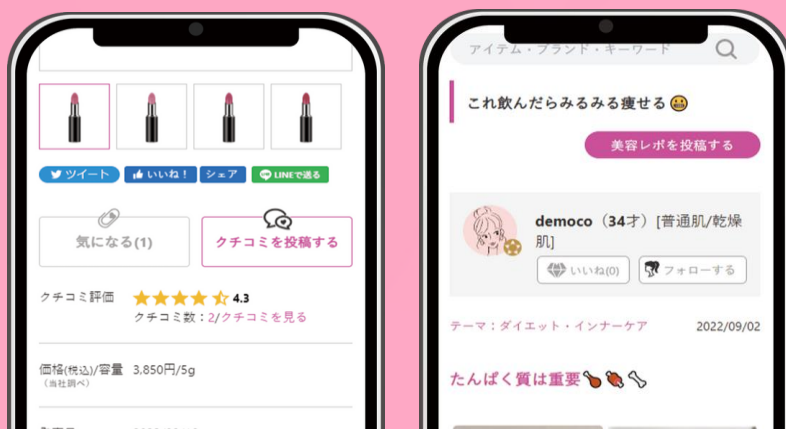
# 「COSMEbi(コスメビ)」買収後の取り組み (FY2024 3Q)



顧客へ提供するマーケティングソリューションとして、価値の向上を狙う

## 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



### ● クチコミ引用機能の提供

ユーザーのクチコミを無料で引用できる機能。  
生の声を簡単に活用することで、商品の購買  
促進が期待できる。

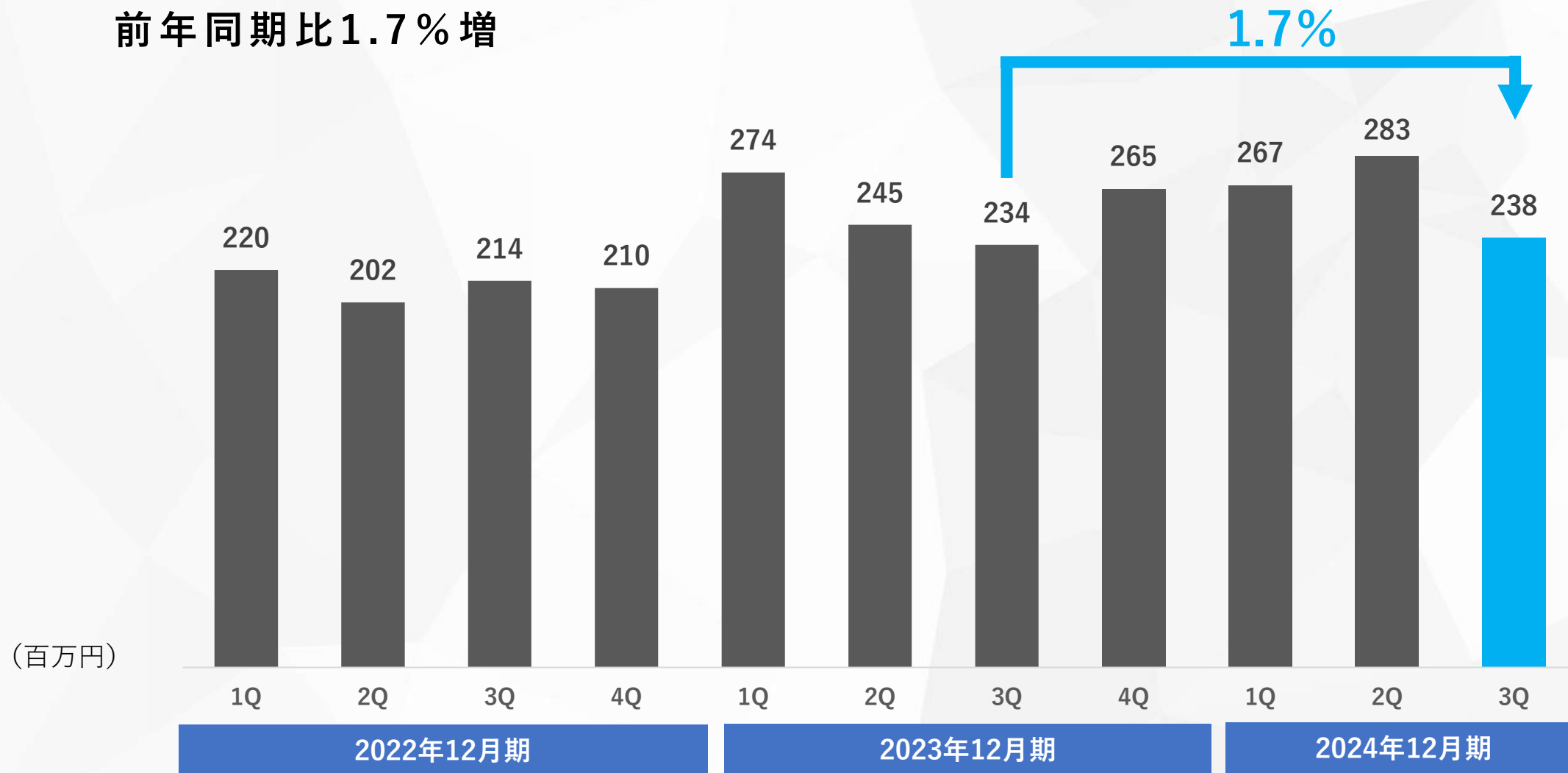
### ● トラミーとの連携プランを提供開始

新商品発売までのステップ毎に、トラミーと  
のマーケティング施策を実施し、商品の購買  
を促進するプラン。

# 業績推移

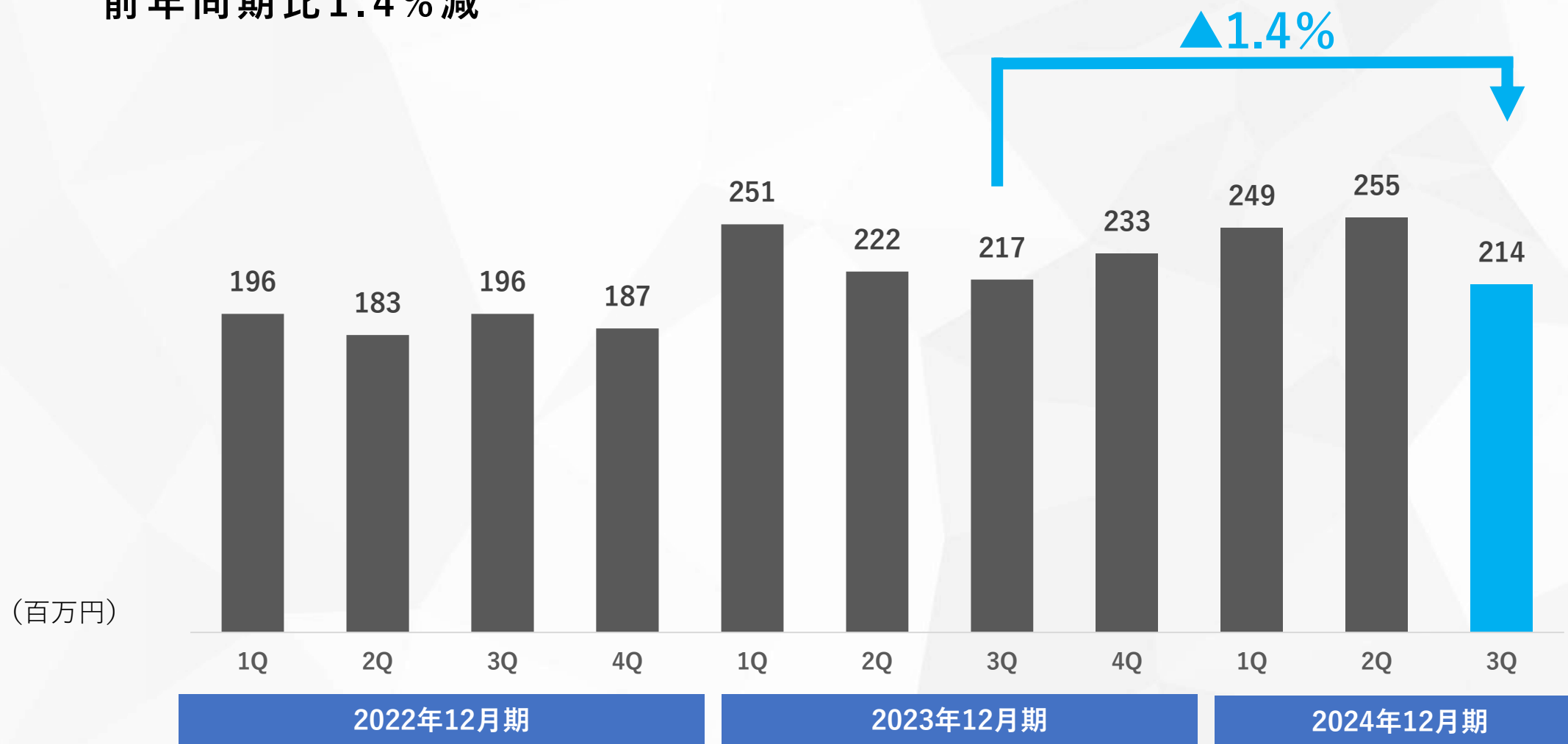
# 売上推移 (FY2024 3Q)

前年同期比1.7%増



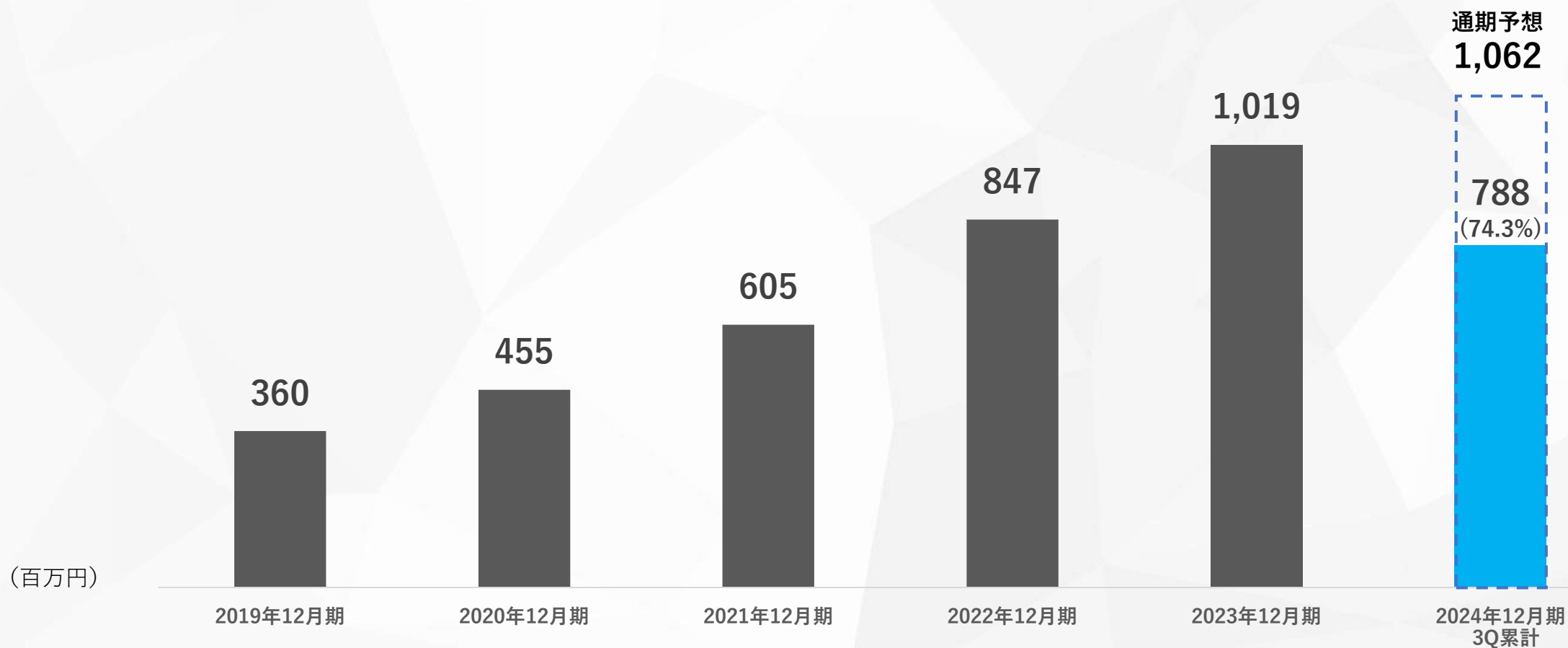
# 売上総利益推移 (FY2024 3Q)

前年同期比1.4%減



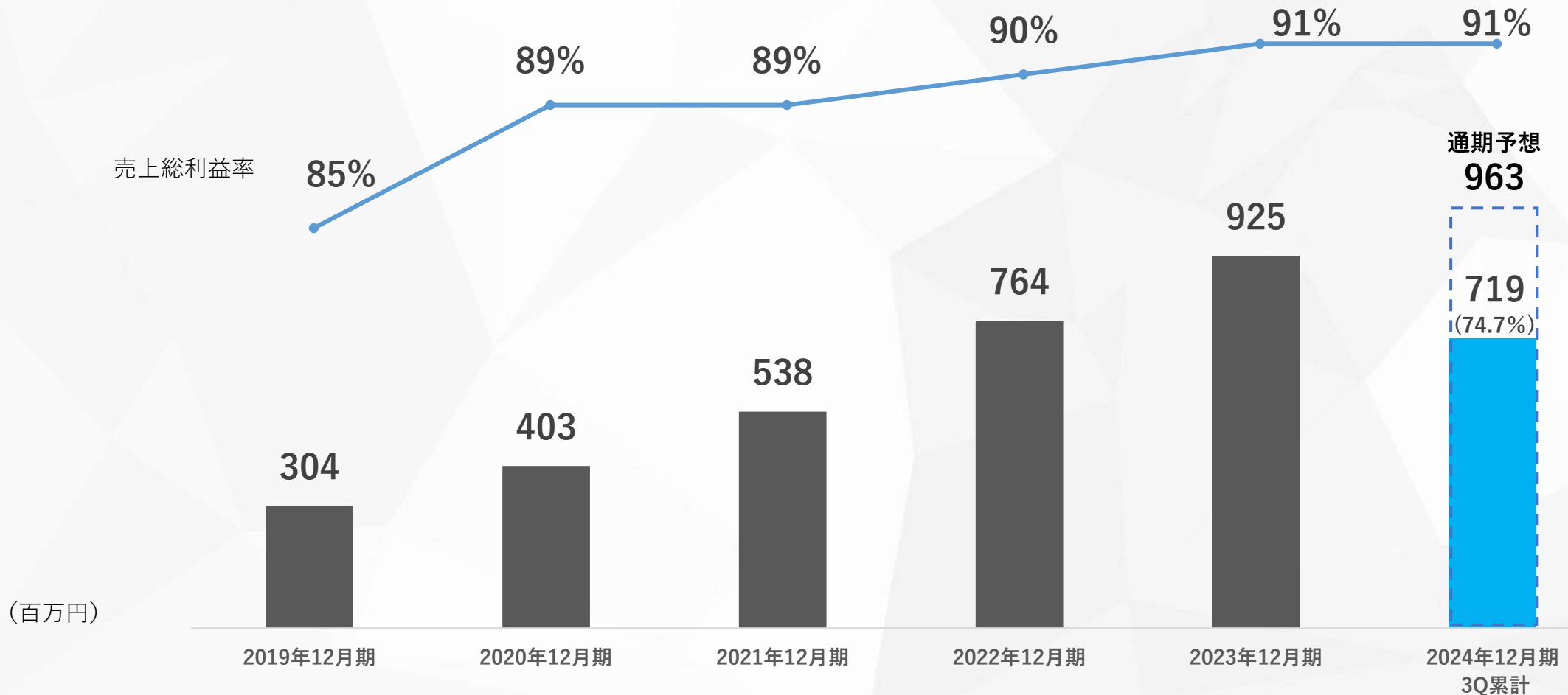
# 売上推移 (FY2024 3Q累計)

2024年12月期3Q累計の進捗率は74.3%と順調に推移



# 売上総利益推移 (FY2024 3Q累計)

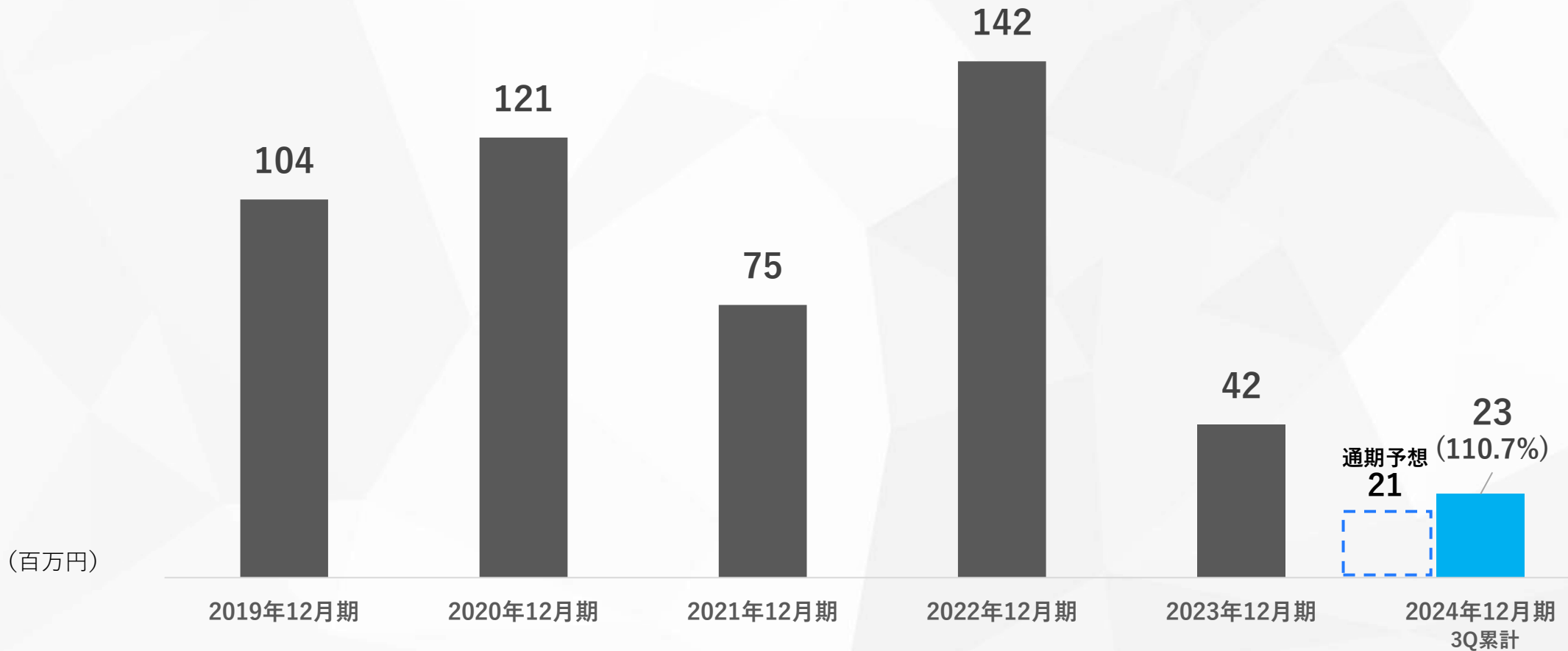
2024年12月期3Q累計の進捗率は74.7%と順調に推移





# 経常利益推移 (FY2024 3Q累計)

進捗率は110.7%と順調に推移



# 貸借対照表

自己資本比率72%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 3Q	増減率
流動資産	799	779	▲3%
（現預金）	560	567	1%
固定資産	127	132	4%
総資産	926	911	▲2%
流動負債	276	243	▲12%
固定負債	15	15	0%
純資産	634	652	3%
自己資本比率	69%	72%	3Pt

# 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

# 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





# 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

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
- 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

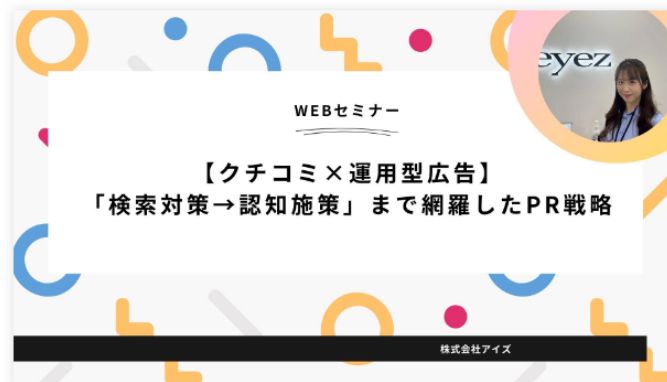
セミナー申込みでリード獲得

【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！ <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> <p>非開示</p> <ul style="list-style-type: none"> <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> </ul> <p>非開示</p> <ul style="list-style-type: none"> <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> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <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	個別リード 3,000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	<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> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <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> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <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

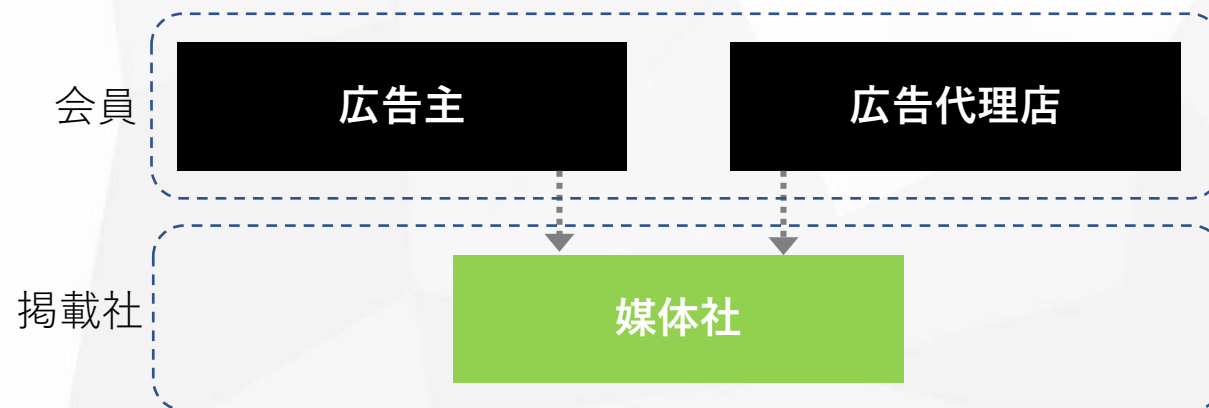
## 従来の広告業界



- ・ 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95%※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 2023年1月～2023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できる。
  - 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する。
  - 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する。
- ※売上総利益率は2023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。  
※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。

# 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

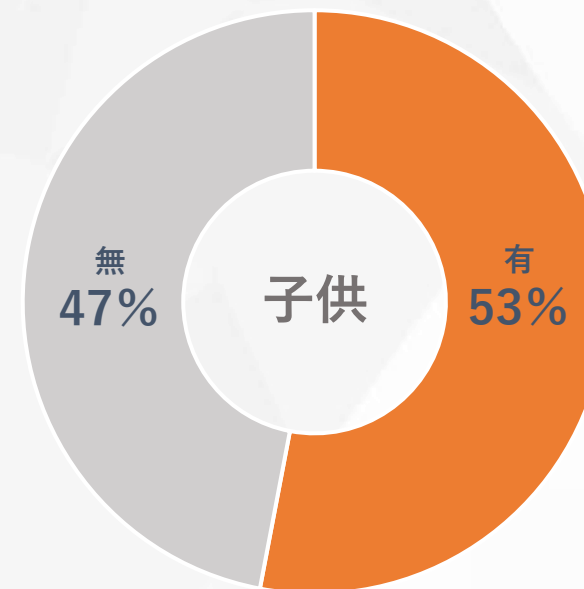
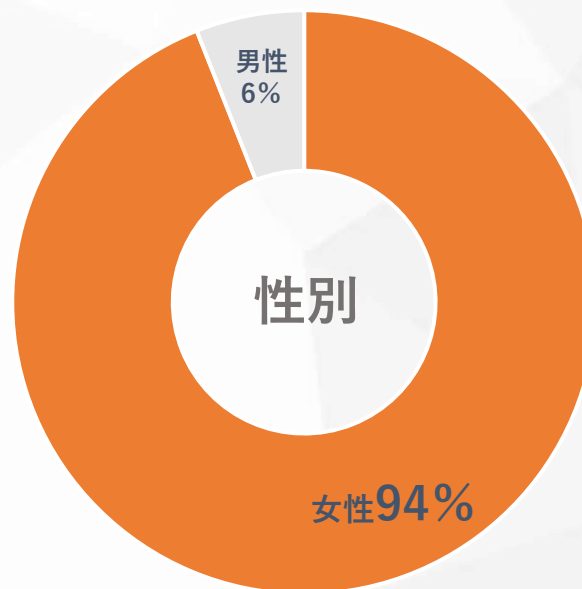
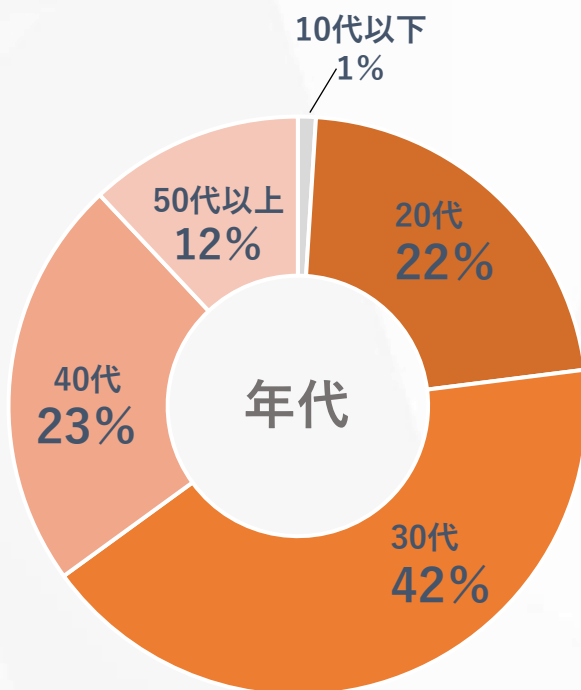
※2023/12/1～2023/12/31に実施した案件の応募者2,210名の割合

有名人：0%、インフルエンサー：3.1%、マイクロインフルエンサー：42.5%、一般人：54.4%

# トラミーの会員属性

会員数14万人以上、20代～40代の女性が多い

(2024年1月1日現在)



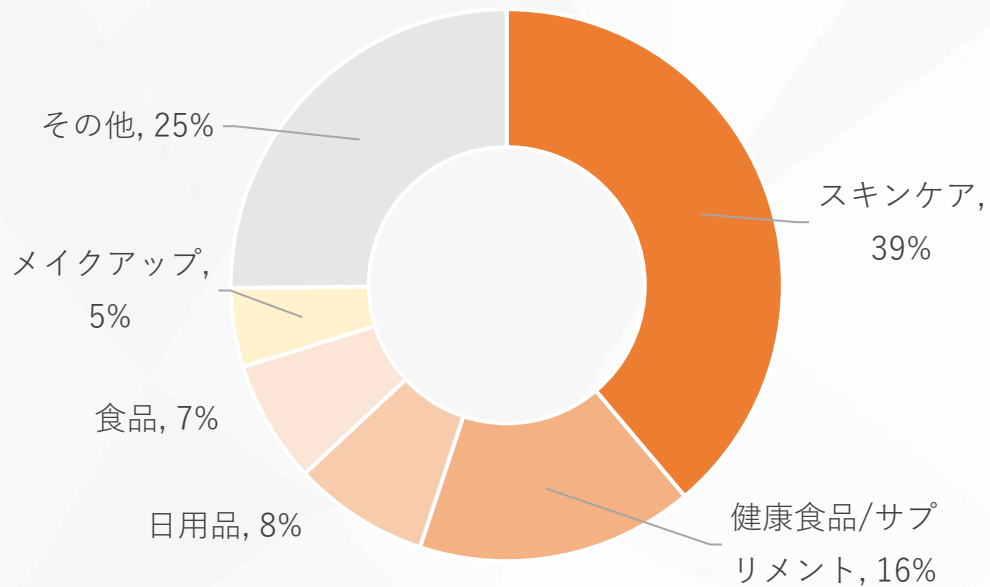
# 大人数×ディレクション型のユニークなポジション



※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

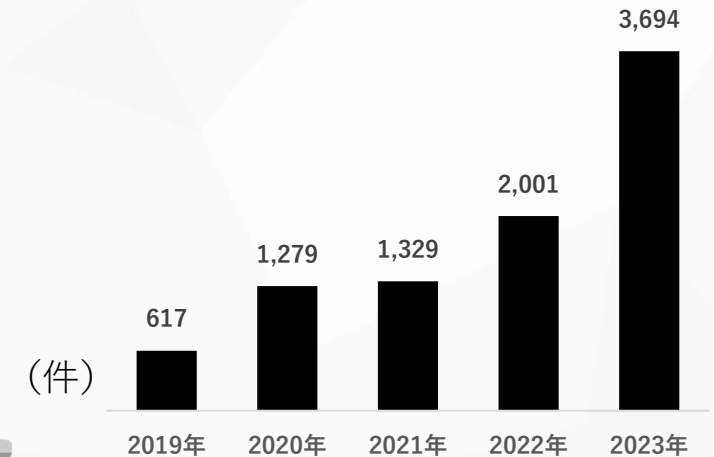


媒体資料掲載

見込み顧客提供  
広告主/代理店



見込み客獲得件数

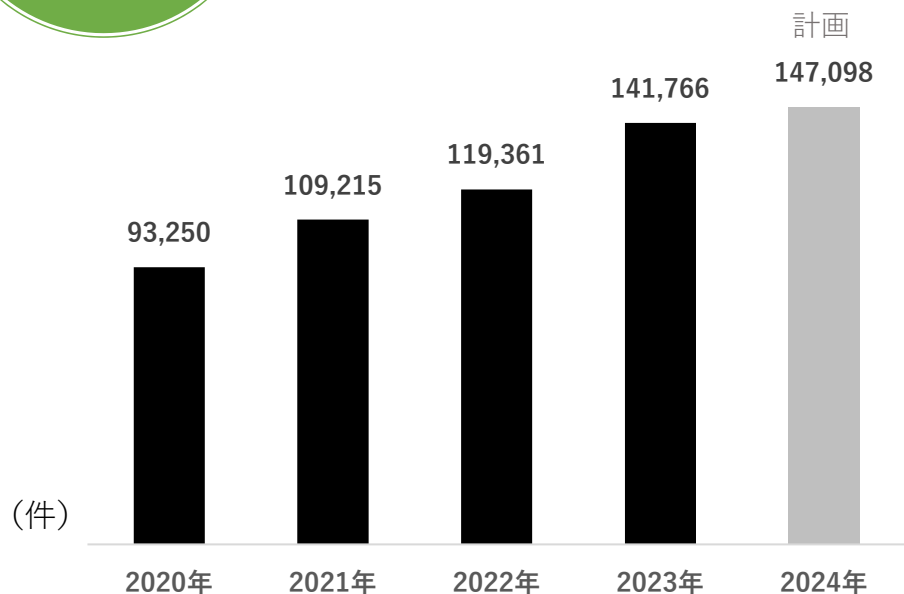


# メディアリーダーの成長戦略

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

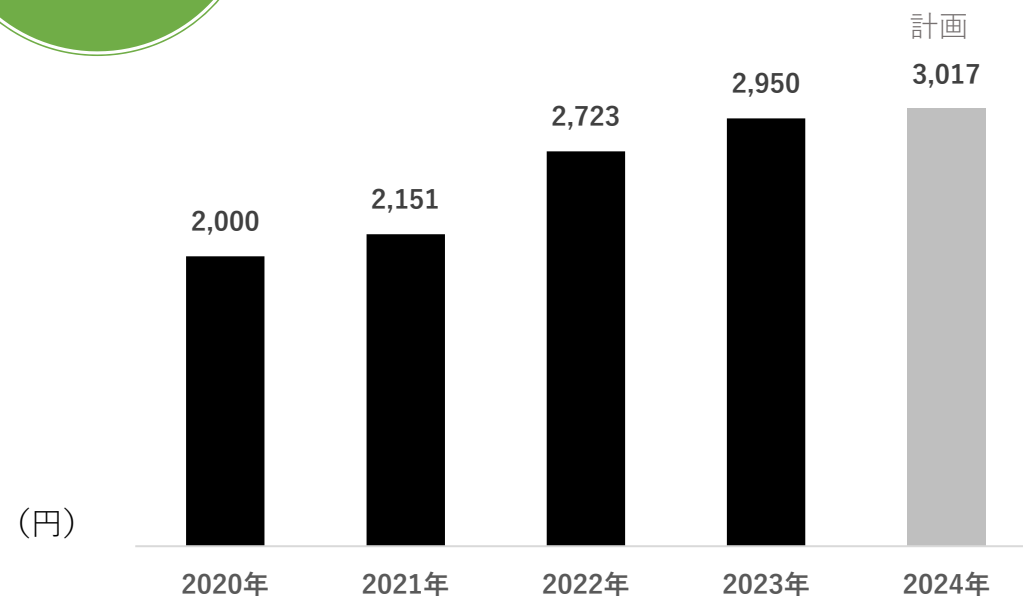
## 課金 ダウンロード数

- ・SEOや広告による集客の強化
- ・一括ダウンロード機能（2022年から導入）、レコメンド機能（2023年から導入）によるダウンロード数アップ



## リード単価

- ・リード入札機能（2021年から導入）、料金改定（2024年から導入）による、リード単価のアップ



×



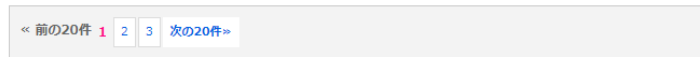
# メディアレーダーの成長戦略

## 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。

### Instagramの資料一覧

一括ダウンロード可能な資料：49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

## 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、  
掲載社が個別ダウンロードは、3,000円～15,000円、  
一括ダウンロードは2,000円～15,000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。  
※特許取得済み。

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

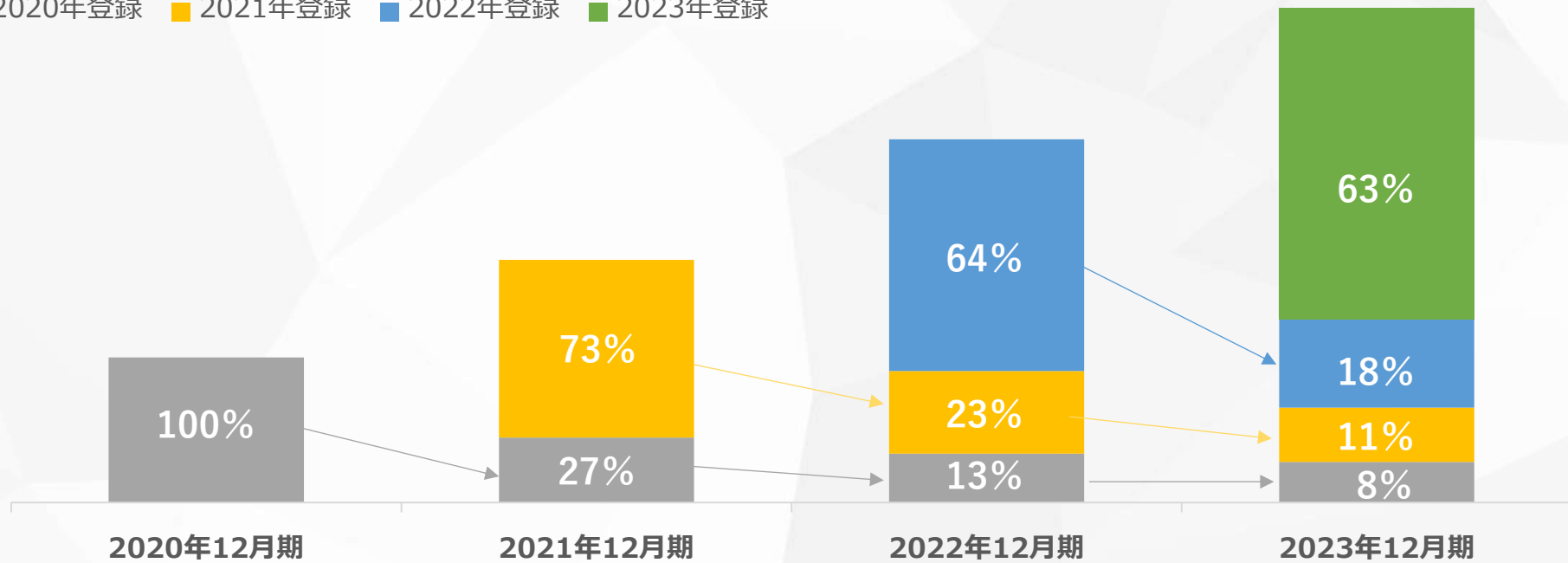
※人気度や表示スコアはイメージです。

# メディアレーダーの成長戦略

メディアレーダーの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年登録 ■ 2021年登録 ■ 2022年登録 ■ 2023年登録

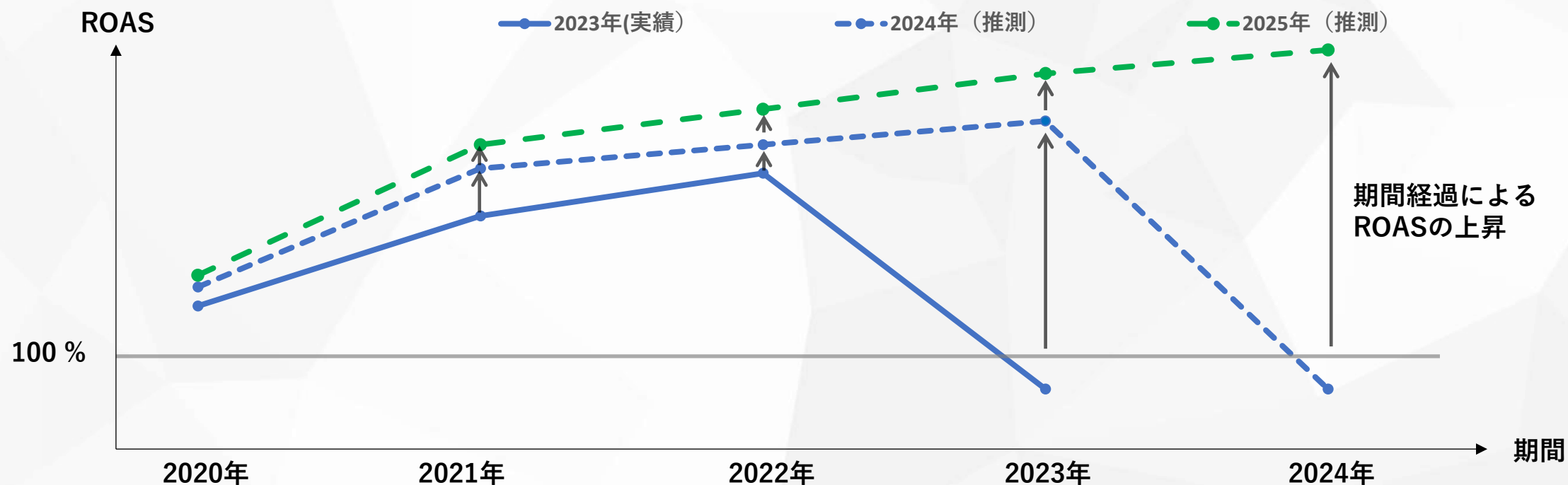


※2020年12月期以前に登録した会員による売上は、除外しています。

# メディアレーダーの成長戦略

黒字の範囲内で長期的な売上を積み重ねるための先行投資をする方針とし、  
広告による売上効果は当期だけではなく、次期以降も売上に作用することを考慮し、  
随時、費用対効果を確認しながら、広告宣伝費を調整していく

累計売上で算出したROASイメージ図



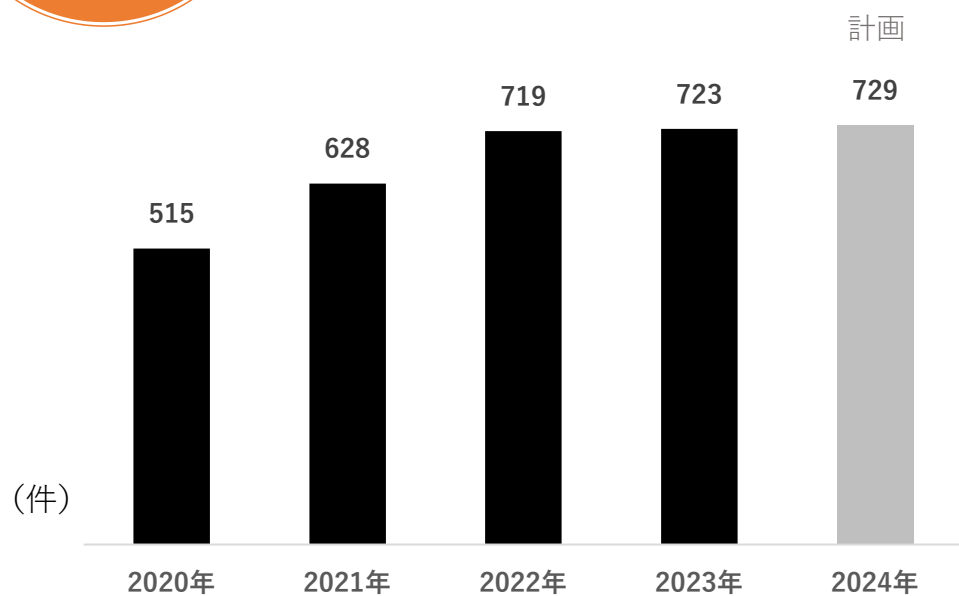
※2020年～2023年のROASは累計売上の実績値で作成、2024年、2025年のROASは、累計売上の推測値でイメージで作成しています。  
※矢印は、会員登録後の期間経過によるROASの上昇を表しています。

# トラミーの成長戦略

「案件数」と「案件単価」の掛け算で成長

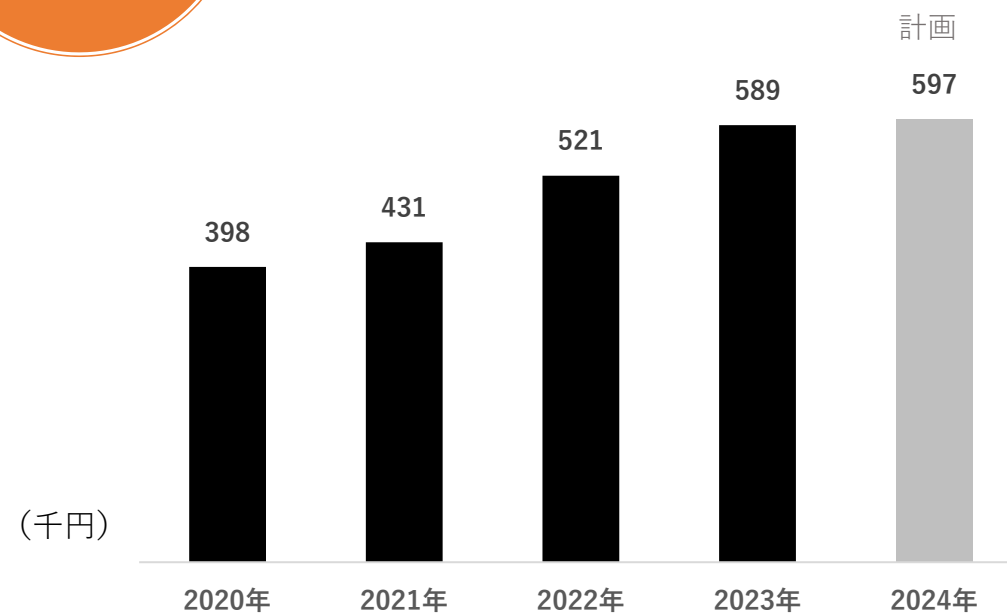
## 案件数

- ・大手の代理店開拓
- ・リード獲得



## 案件単価

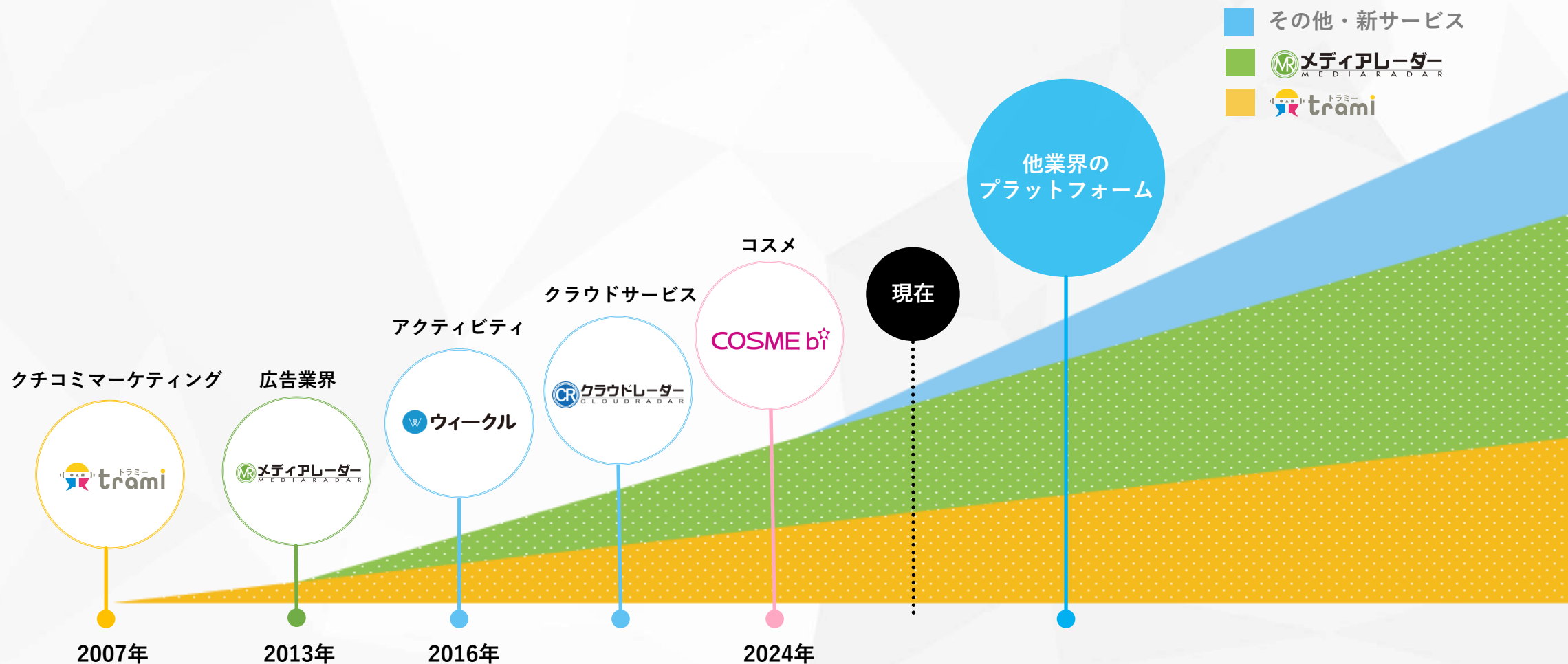
- ・大手の代理店開拓
- ・会員数の増加



×

# 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

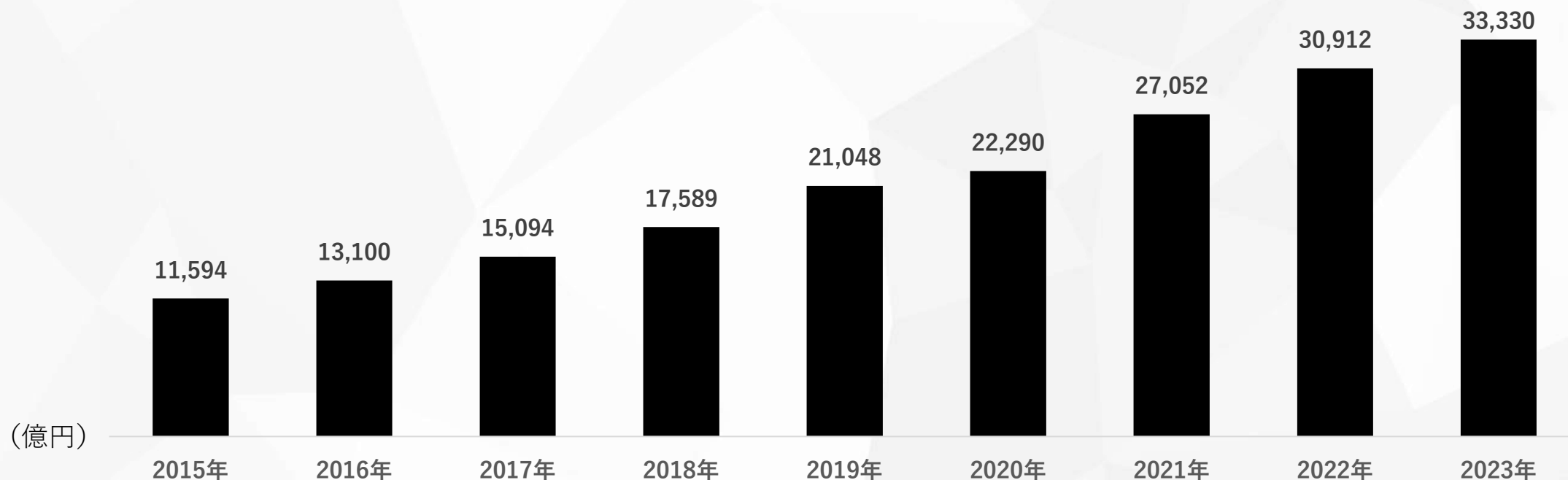


# 当社の事業環境



メディアレーダーやトラミーが属する  
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「2023年 日本の広告費」より

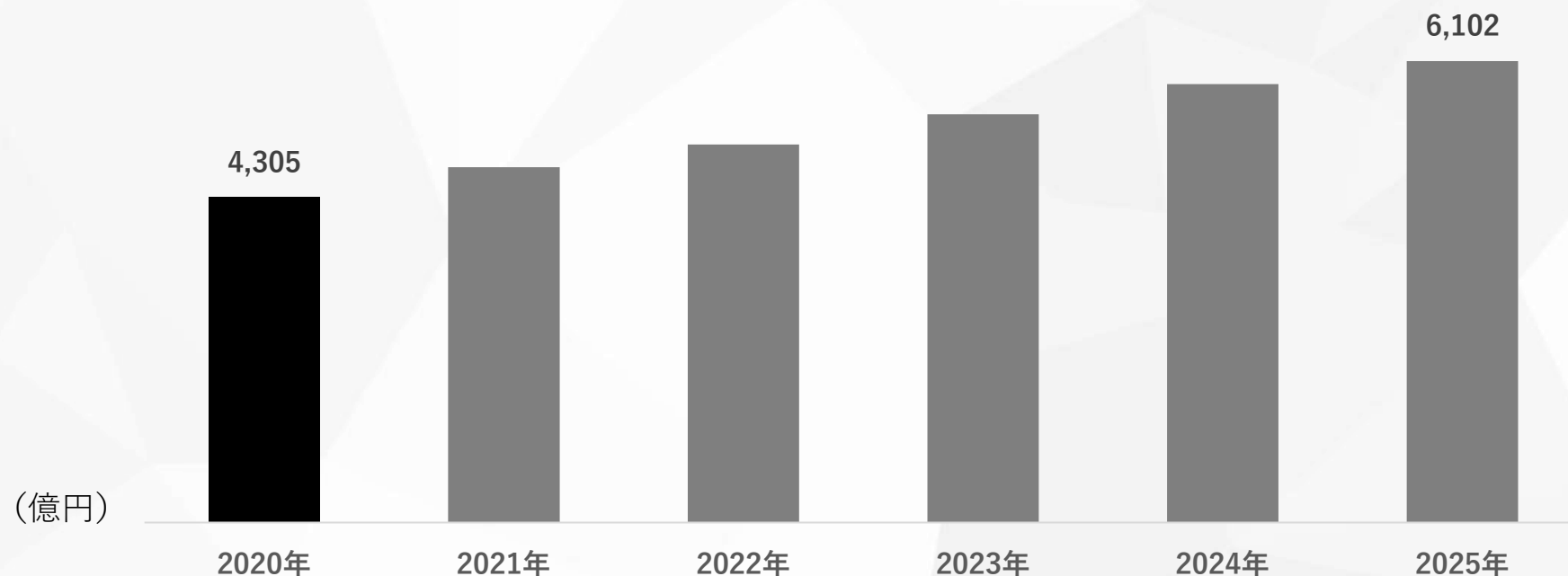


※ネット広告は媒体費用、物販系ECプラットフォーム広告費、制作費の3つあり、メディアレーダーやトラミーは媒体費用に属します。

# 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。

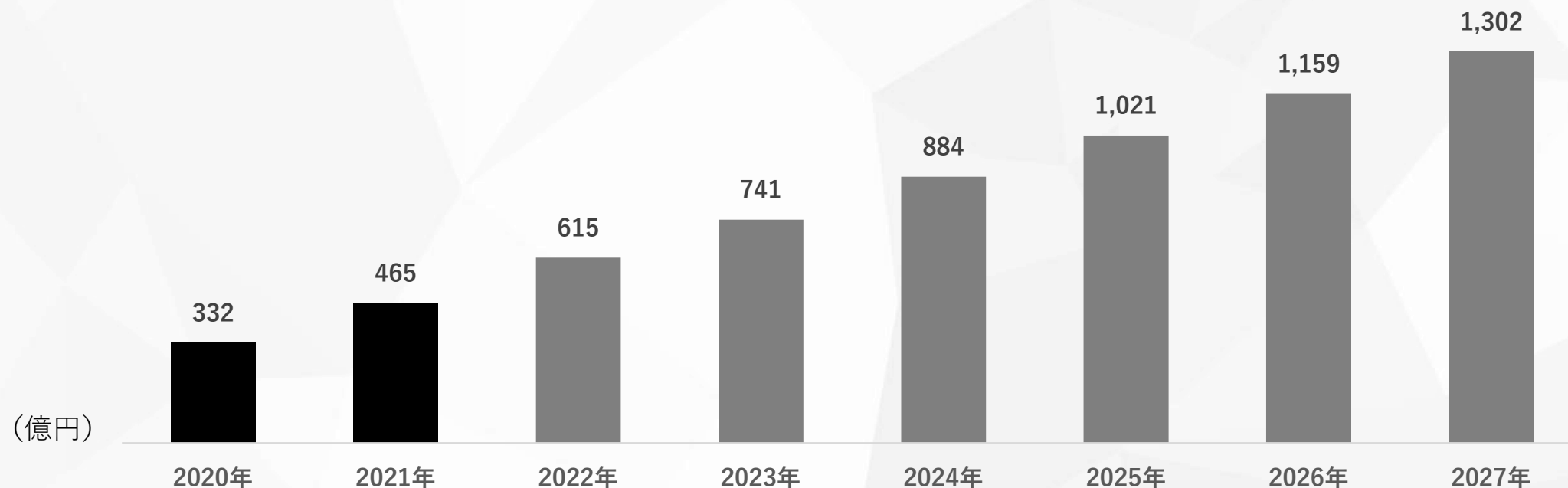
※デジタルマーケティング関連サービスは戦略、キャンペーン、メディア、コンテンツ、アナリティクスの5つあり、メディアレーダーはキャンペーンに属します。



# 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。

