

各位

2026.5.19

株式会社アイズ

金融業界のプラットフォーム「ファクログ」、 新たに「個別査定プラン」を提供開始 多様な送客ニーズに対応

株式会社アイズ（所在地：東京都渋谷区、代表取締役社長：福島範幸、東証グロース：5242）が運営する「ファクログ」は、特定企業のみリードを送客する成果報酬型メニュー「個別査定プラン」の提供を開始しました。



ファクログは、企業や個人事業主向けに、ファクタリング会社の情報を比較・検討できるプラットフォームです。複数のファクタリング会社を一覧で比較できるほか、手数料水準や入金スピード、対応債権などの条件をもとに、自社のニーズに合ったサービス選定を支援しています。

■取り組み概要

「個別査定プラン」は、ファクログ内の各企業ページに専用のお問い合わせフォームを設置し、問い合わせ情報を特定企業のみを送客する成果報酬型メニューです。
他社との比較競争が発生しにくく、効率的なリード獲得を実現します。
直近 3 ヶ月以内の重複申し込みは課金対象外となるため、無駄なコストを抑えた運用が可能です。

一括査定プランと個別査定プランの比較		
項目	一括査定プラン	個別査定プラン
送客の仕組み	複数社へ同時にリードを提供	貴社専用フォームからリードを提供
費用感	1リード：15,000円 ※条件により変動	1リード：条件により変動
リードの性質	とにかく早く情報を集めたい、比較したい層	貴社の強みを見て名指しで問い合わせをしたい層
最大のメリット	一定数のリードを安定して獲得しやすい	競合他社と比較されにくい
■おすすめの活用方法		
「まずは数を集めたい」なら一括査定：幅広くリードを獲得し、ユーザー層をテストするのに最適 「質にこだわる」なら個別査定：対応コストを削減し、質の高いリードのみに集中したい場合に有利		

<ファクログ プラン比較表 イメージ画像>

複数社への同時送客による幅広い比較検討が可能な一括査定プランと、特定企業へ直接リードを届ける個別査定プランを提供することで、より最適なマッチング機会の拡充を図ります。

プランの詳細・お問い合わせはこちら▼

<https://faclog.jp/contact>

■背景と目的

従来の一括査定プランに加え、掲載企業から「自社に興味を持ったユーザーと、より直接的につながりたい」というニーズが高まっていたことを受け、この度、特定企業のみリードを送客する「個別査定プラン」を開発しました。

これにより、送客ニーズに応じた柔軟な選択が可能となり、掲載企業のマッチング精度およびリード獲得効率の向上を図ります。

ファクトログに関する過去のプレスリリースはこちら▼

- ・「金融業界のプラットフォーム『ファクトログ』、リード件数が昨対比約 7 倍に成長」

<https://www2.jpx.co.jp/disc/52420/140120260115534326.pdf>

- ・「金融業界のプラットフォーム『ファクトログ』、M&A 後 7 カ月でリード件数が約 4 倍に成長」

<https://www2.jpx.co.jp/disc/52420/140120260408599974.pdf>

【株式会社アイズについて】

2007 年に設立された独自サービスを複数展開するマーケティング会社です。クチコミマーケティング「トラミー」や国内 No.1*の広告業界のポータルサイト「メディアレーダー」、ファクタリング会社のクチコミ比較サイト「ファクトログ」などを運営しています。2022 年、テクノロジー企業成長率ランキング「Technology Fast 50 2022 Japan」を受賞。2022 年 12 月 21 日、東証グロース上場。（証券コード：5242）

- ・所在地：〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 3-12-22 渋谷プレステージ 7 階
- ・設立日：2007 年 2 月 14 日
- ・代表者：代表取締役社長 福島 範幸
- ・コーポレートサイト URL：<https://www.eyez.jp/>

*調査委託先：株式会社東京商工リサーチ、調査時期：2025 年 9 月



株式会社アイズ

東京証券取引所グロース市場（証券コード：5242）

Contact：03-6419-8505

<https://www.eyez.jp/inquiry/>

