



# 2025年10月期通期 決算説明資料

株式会社ラバブルマーケティンググループ

証券コード：9254



ラバブルマーケティンググループは「人に地球に共感を」をパーパスに掲げ  
**愛されるマーケティング活動**を推進するマーケティング企業です

## 2025年10月期通期

01 ハイライト

02 決算概要

03 事業報告

04 トピックス

05 成長戦略

06 2026年10月期 業績予想

07 参考情報



2025年10月期 通期

# ハイライト

01

## 通期売上高は前年比21.7%増の26.3億円で過去最高

通期売上高は前年比+21.7%で着地。各段階利益は上方修正を行い、親会社株主に帰属する当期純利益は子会社の吸収合併に伴い、前年比83.4%の大幅増。



02

## ツールARR※1は通期で継続成長し、過去最高の3.38億円

SNS運用支援ツール「comnico Marketing Suite」のARR※1が前年同期比13.9%増の3.38億円で過去最高を更新、通期に渡って3億円以上の水準で推移。



※1：ARR (Annual Recurring Revenue) = 年間経常収益

03

## 通期でM&Aを3件実行。2026年1月にも1件予定

2025年10月期中に株式取得1件、事業譲受2件のM&Aを実行し、売上増加に寄与。2026年1月にもLINEマーケティング企業の株式取得を予定。

**UNIONNET****LIFE IN THE KITCHEN****Talon JAPAN****L Marketing, Inc.**



2025年10月期 通期

# 決算概要

## 経営成績(2024年11月1日～2025年10月31日)の概況

売上高は前年比**21.7%**増で過去最高、4期連続※<sup>1</sup>の増収となった。各段階利益は上方修正を行い、親会社株主に帰属する当期純利益は、子会社の吸収合併に伴う税効果により前年比**83.4%**の大幅増。

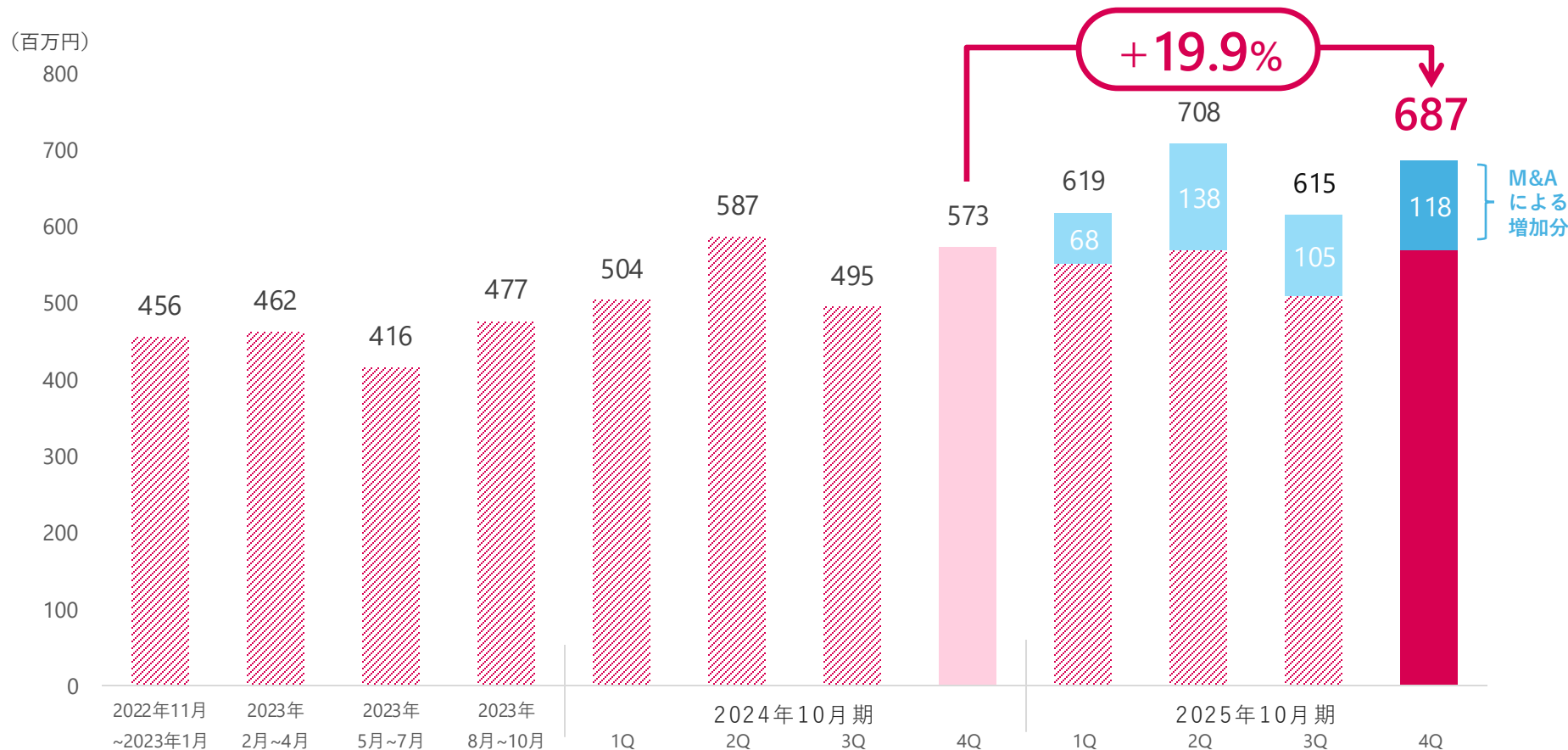
(百万円)	2025年10月期 通期実績	前年同期 実績	増減額	増減率(%)	2025年10月期 通期業績予想	進捗率(%)
売上高	2,630	2,161	469	21.7%	2,700	97.4%
調整後EBITDA※ <sup>2</sup>	224	176	48	27.5%	200	112.0%
営業利益	160	137	23	16.9%	150	106.7%
経常利益	166	147	19	12.8%	150	110.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	133	72	61	83.4%	80	166.3%

※<sup>1</sup>：2022年3月期より4期（2023年10月期より決算期（事業年度の末日）を3月31日から10月31日に変更したため、7ヶ月決算であった2023年10月期を除いて計算）

※<sup>2</sup>：調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用

## 売上高推移（四半期別）

M&Aの売上貢献によって前年同期比 **+19.9%** で高い成長率を維持。



💡ポイント

**M&Aの売上貢献が  
通期に渡り、成長に寄与**

M&Aによって取得した ユニオンネット社(2024年11月)およびライフインザキッチン事業(2024年12月)が通期に渡って、高成長に貢献。

**UNIONNET**

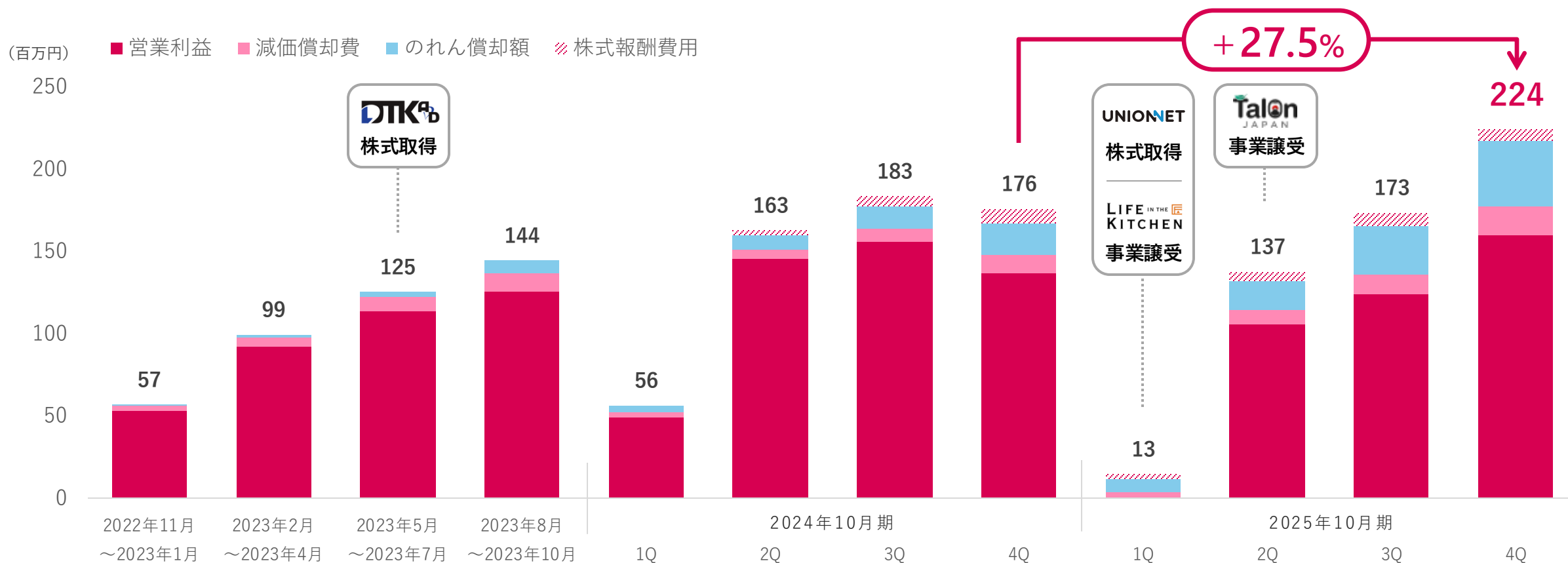
**LIFE IN THE KITCHEN**

※2022年5月から2023年10月の四半期毎の原価・人件費は監査法人による監査を受けていない参考数値  
 ※2023年10月期より決算期（事業年度の末日）を3月31日から10月31日に変更したため、2024年10月期よりQ表記



## 調整後EBITDA推移（四半期別／期中累計）

調整後EBITDAの通期累計は、過去最高の224百万円（前年比**27.5%増**）で着地。



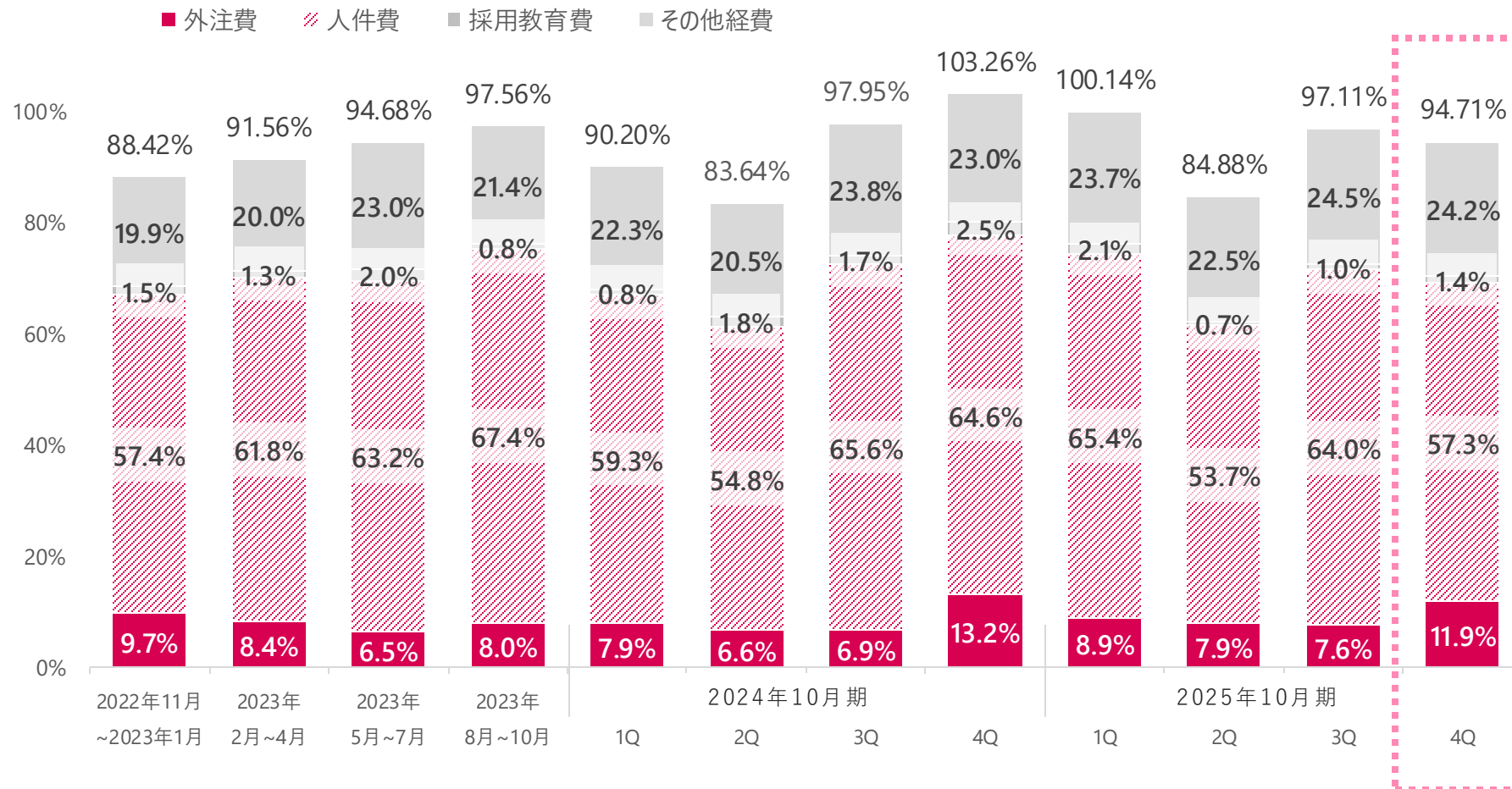
※調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

※2022年5月から2023年10月の四半期毎の原価・人件費は監査法人による監査を受けていない参考数値

※2023年10月期より決算期（事業年度の末日）を3月31日から10月31日に変更したため、2024年10月期よりQ表記

# 費用比較推移（四半期別）

AI活用を推進し、全社で費用圧縮。SaaS部門ではオフショア開発費用を100％削減。



## ポイント

### SaaS部門ではオフショア開発費用を100％削減

エンジニアのAI活用を前提とした開発体制へ移行し、業務効率化を進めることで、2025年10月期中にオフショアへ委託していた開発の完全内製化を実現。

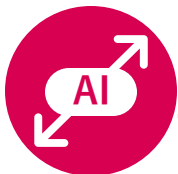
また、AI専門部署「AI・DX推進室」を新設し、全社横断でAI活用の知見を共有することで、業務効率化・収益性向上を加速。

※2022年5月から2023年10月の四半期毎の原価・人件費は監査法人による監査を受けていない参考数値  
 ※2023年10月期より決算期（事業年度の末日）を3月31日から10月31日に変更したため、2024年10月期よりQ表記

AI活用によって当社の競合優位性を強化し、サービス価値の最大化につなげる。

### SNS運用支援の経験・実績

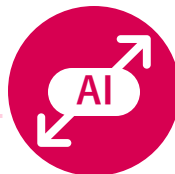
- SNS黎明期からソーシャルメディアマーケティング支援に取り組んできた老舗企業としての豊富な経験とノウハウ
- 多様な業界・業種を支援してきた幅広い事業ポートフォリオ



- 経験・ノウハウを反映したAIによるコンテンツ企画・提案
- 蓄積してきた実績値をもとにした数値分析・考察・レポート制作
- 投稿文案や返信案の自動作成 など

### SNS運用支援ツールの開発・提供

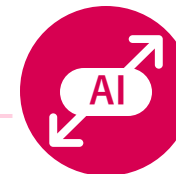
- SNS運用支援ツールを自社で開発・提供
- SNS運用の現場から上がる機能要望やプラットフォームの仕様変更へ迅速に対応
- 1%台の解約率を実現する、営業サポートやカスタマーサクセスによる丁寧なサポート



- 開発の完全内製化
- SNS運用を支援するAI機能実装
- 顧客サポートの対応力向上 など

### 海外マーケティング支援の経験・実績

- 東南アジア市場での豊富な支援実績
- 東南アジアに根付いた日本人経営陣
- 3,000名以上のKOL※活用実績
- 120万人規模の訪日タイ人観光客コミュニティをもつメディア運営



- サービス提供地域拡大
- メディアの多言語対応・多国展開
- インフルエンサーネットワーク拡大など

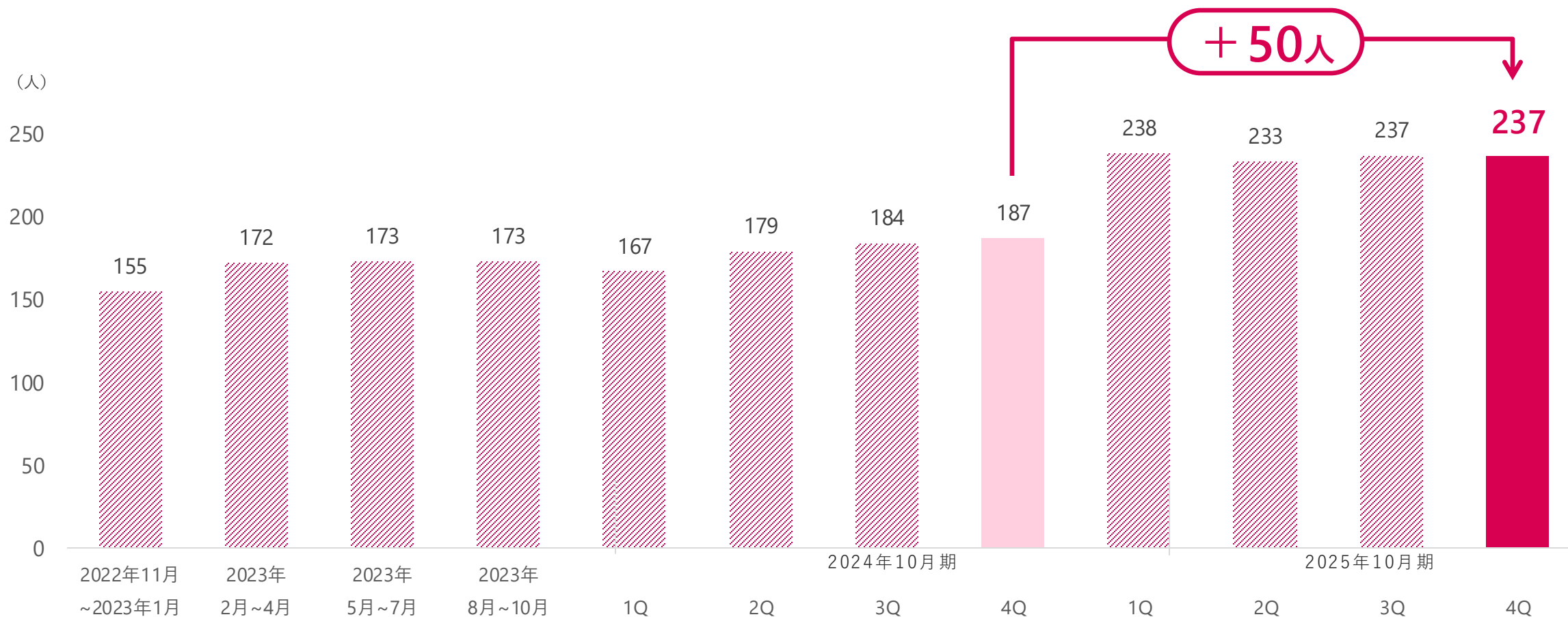
※KOL=Key Opinion Leader≒インフルエンサー



上記に加えて、採用業務をはじめとした全業務領域でAI活用を進め、業務効率化を推進

## 従業員数※1推移（四半期別）

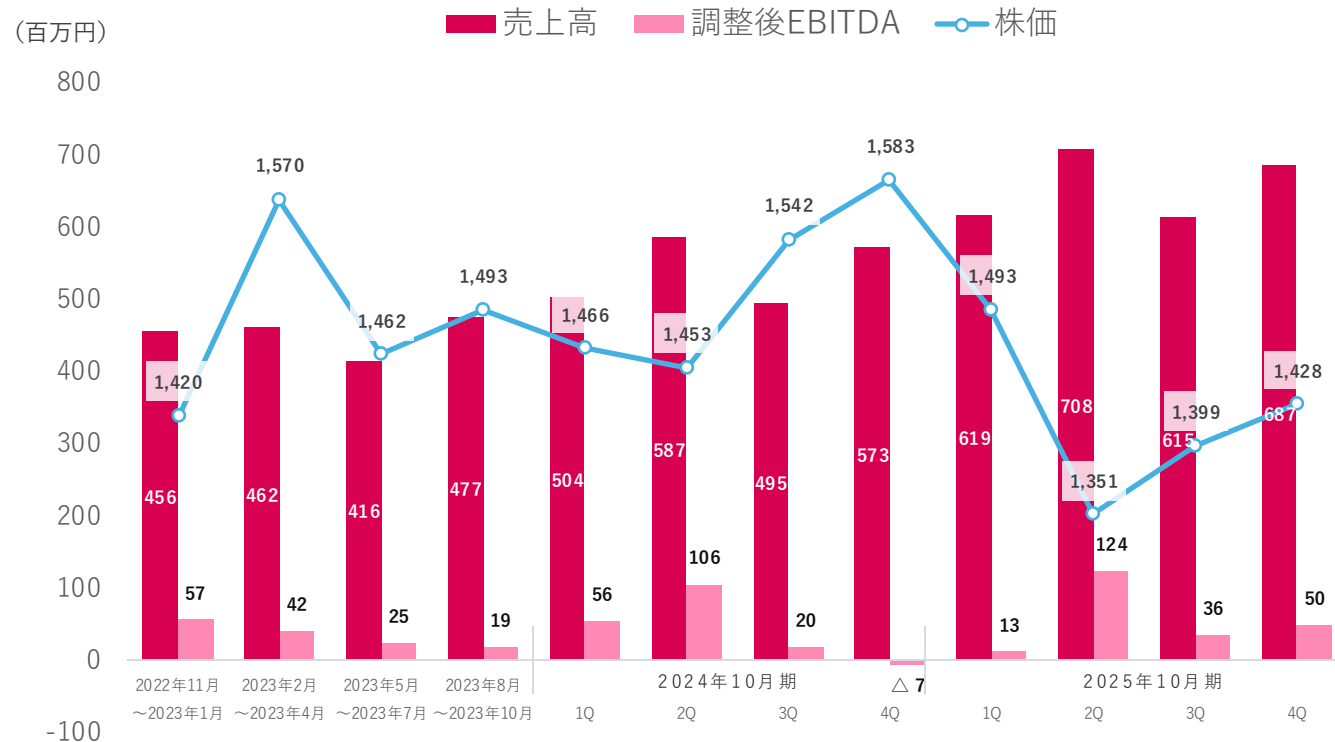
M&Aに伴い1Qで増加するも、AI活用による生産性向上で、通期では人員増を抑制。



# 参考 | 業績・株価およびPER・PBR推移

業績は過去最高を更新するも、PER水準は抑制傾向。  
さらなる成果創出と認知向上を通じて、市場からの適正評価を目指す。

## 業績・株価※<sup>1</sup>推移（四半期別）

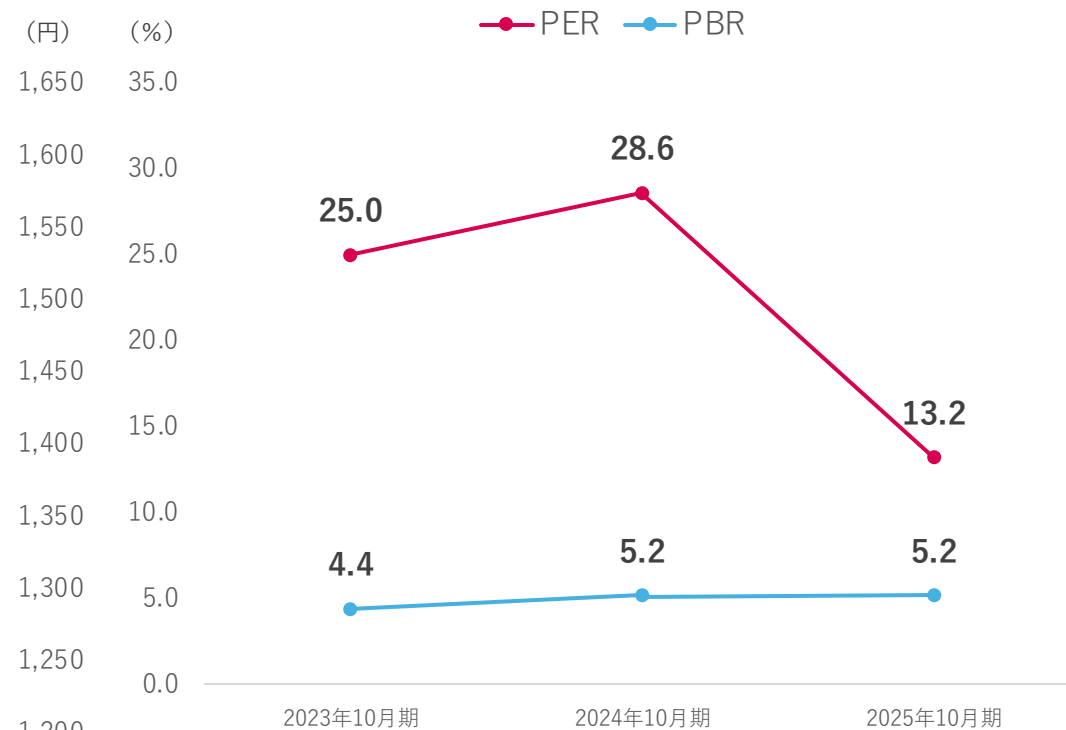


※1：株価＝四半期毎の期中平均株価

※2022年5月から2023年10月の四半期毎の原価・人件費は監査法人による監査を受けていない参考数値

※2023年10月期より決算期（事業年度の末日）を3月31日から10月31日に変更したため、2024年10月期よりQ表記

## PER※<sup>2</sup>・PBR※<sup>3</sup>推移（年度別）



※2：PER＝期中平均株価÷1株当たり純利益で算出

※3：PBR＝期中平均株価÷1株当たり純資産で算出

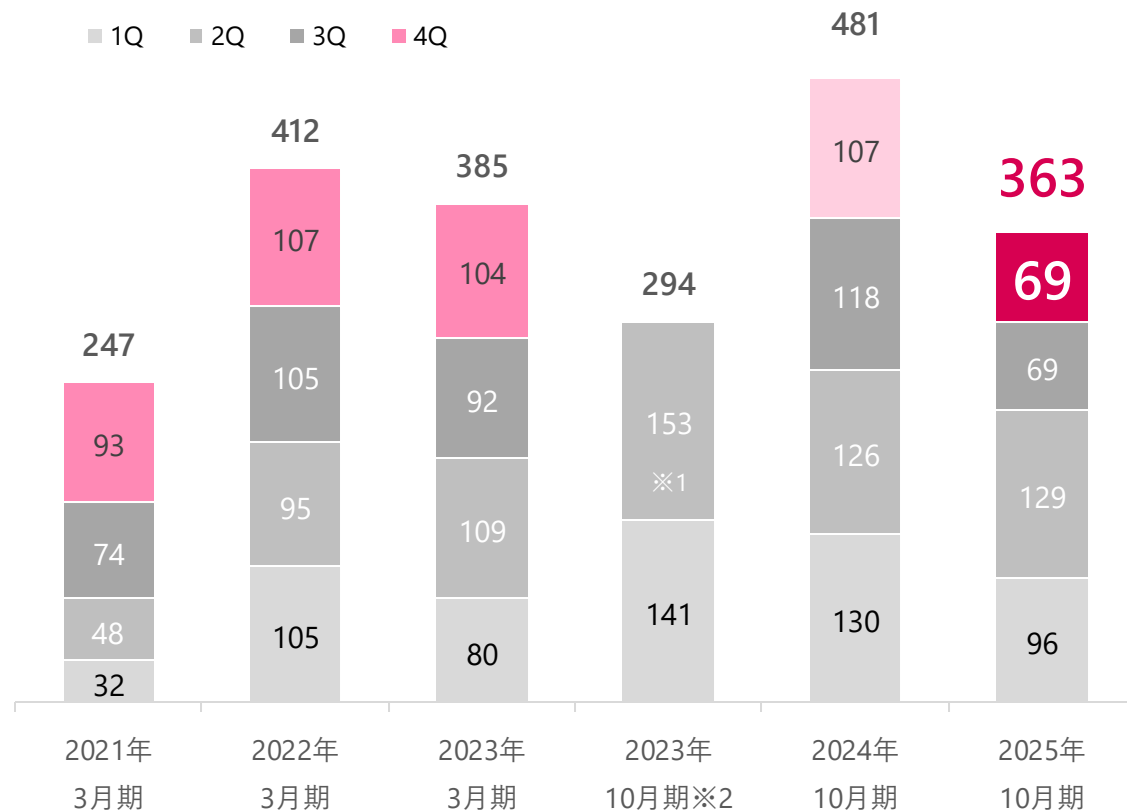


2025年10月期 通期

# 事業報告

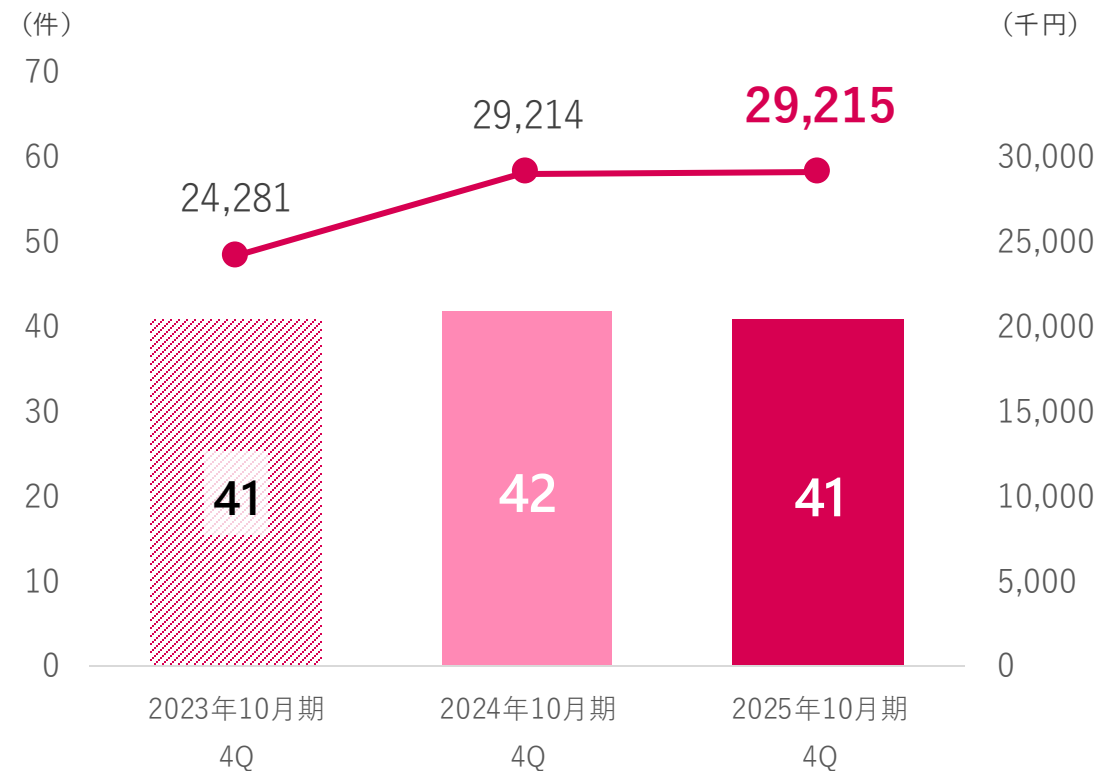
高単価・高収益の案件獲得に注力。4Qでは年間売上1億円を超える案件を新規受注。

### 新規受注件数の推移



※1:2023年7月～10月の4ヶ月間の数値  
 ※2:2023年4月～10月の7ヶ月決算

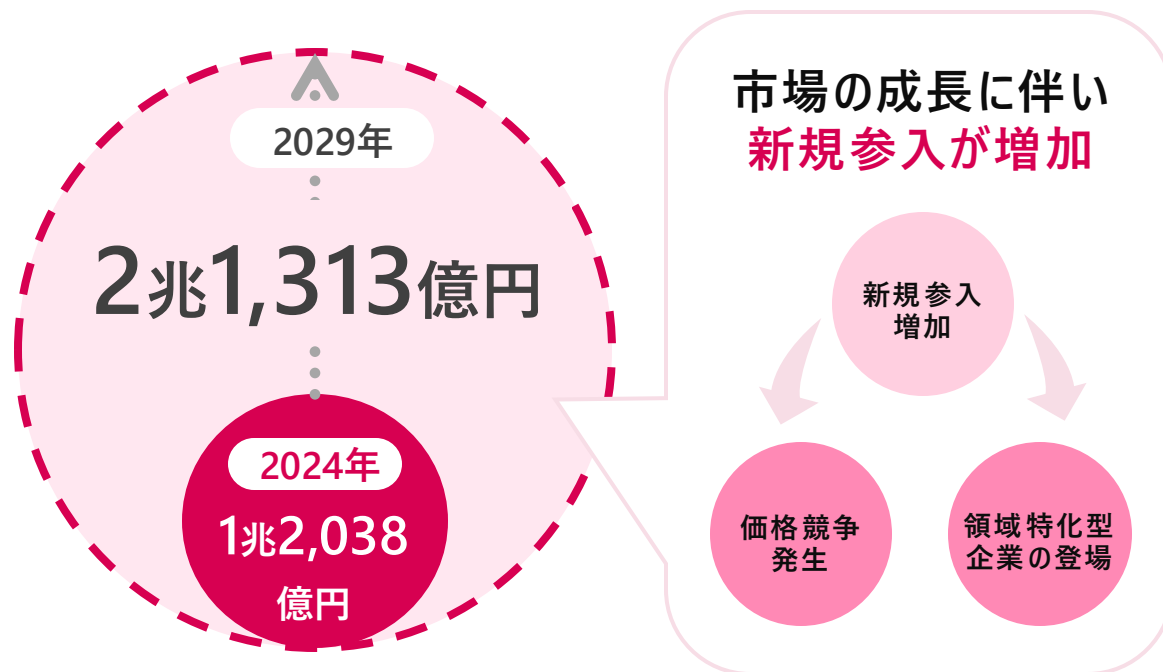
### ロイヤルクライアント※3社数と売上単価の推移



※3:当社との年間取引高が1,000万円以上の顧客  
 ※4: 2024年10月期第4四半期と比較

市場成長に伴い、新規参入が増加するが、独自戦略で高成長を継続維持。

ソーシャルメディアマーケティング  
市場規模推計・予測※1



市場動向に対応する当社の方針

運用支援

長年にわたる運用支援のノウハウをベースとした独自の生成AIの活用による業務効率化と、高単価・高収益な案件のアップセルクロスセルに注力することで、収益力を高める

運用支援  
ツール

契約数やARRの大幅伸長など好調な「comnico Marketing Suite」の販売に力を入れて高成長を維持すると共に、生成AIの導入など新機能追加によって付加価値を高め、単価を上げていく

SNS  
周辺領域

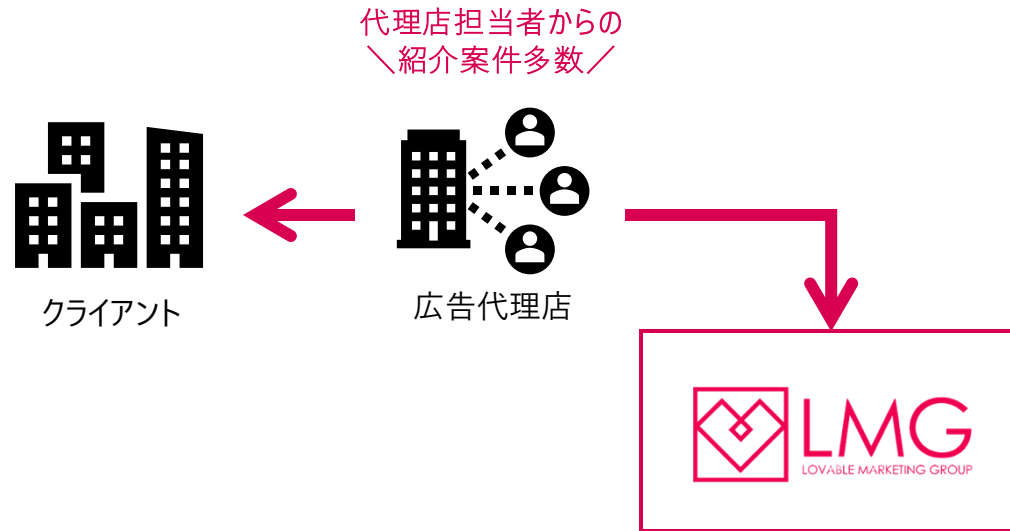
YouTube、TikTok、LINEなどマルチに運用支援の強化およびインフルエンサーマーケティングなどSNSマーケティングと親和性の高い領域の拡充を専門チームによるM&Aなどによって推進する

※1出典: サイバー・バズ／デジタルインファクト調べ「ソーシャルメディアマーケティング市場」を加工して当社が作成



SNSマーケティングのプロフェッショナルとしてワンストップでの支援体制を構築。

① 代理店経由

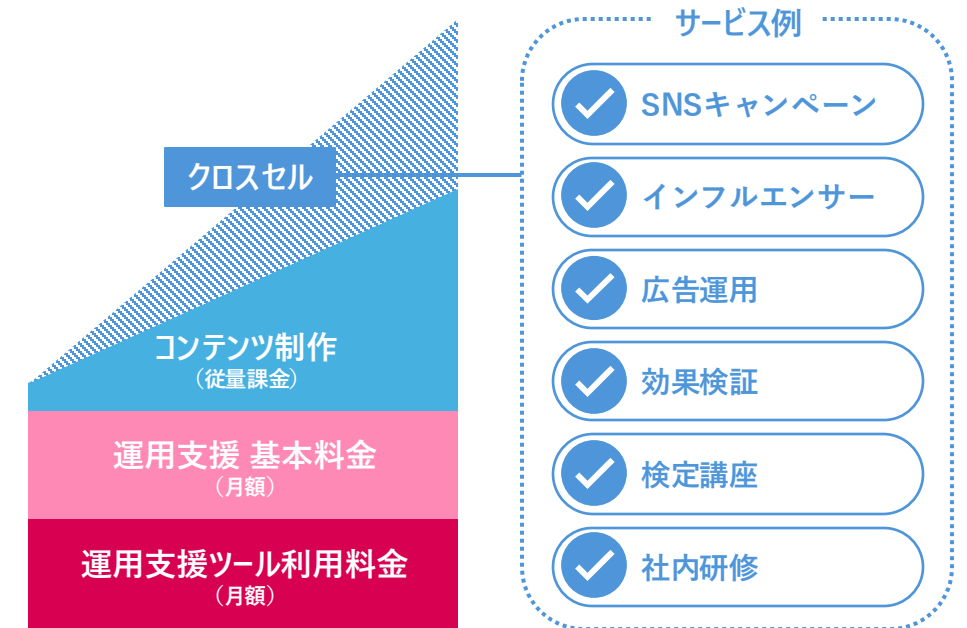


② 直接取引



## 収益構造

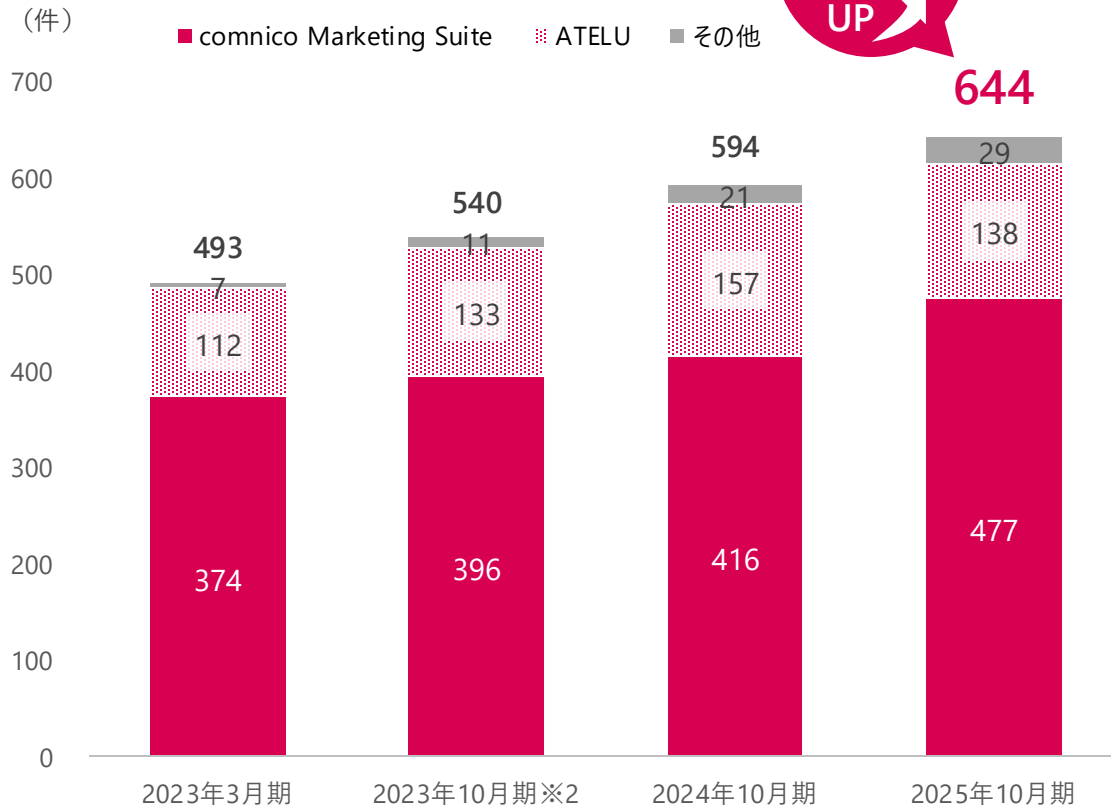
- ストック収益：運用支援基本料金・ツール利用料金
- フロー収益：コンテンツ制作(従量課金)・クロスセル



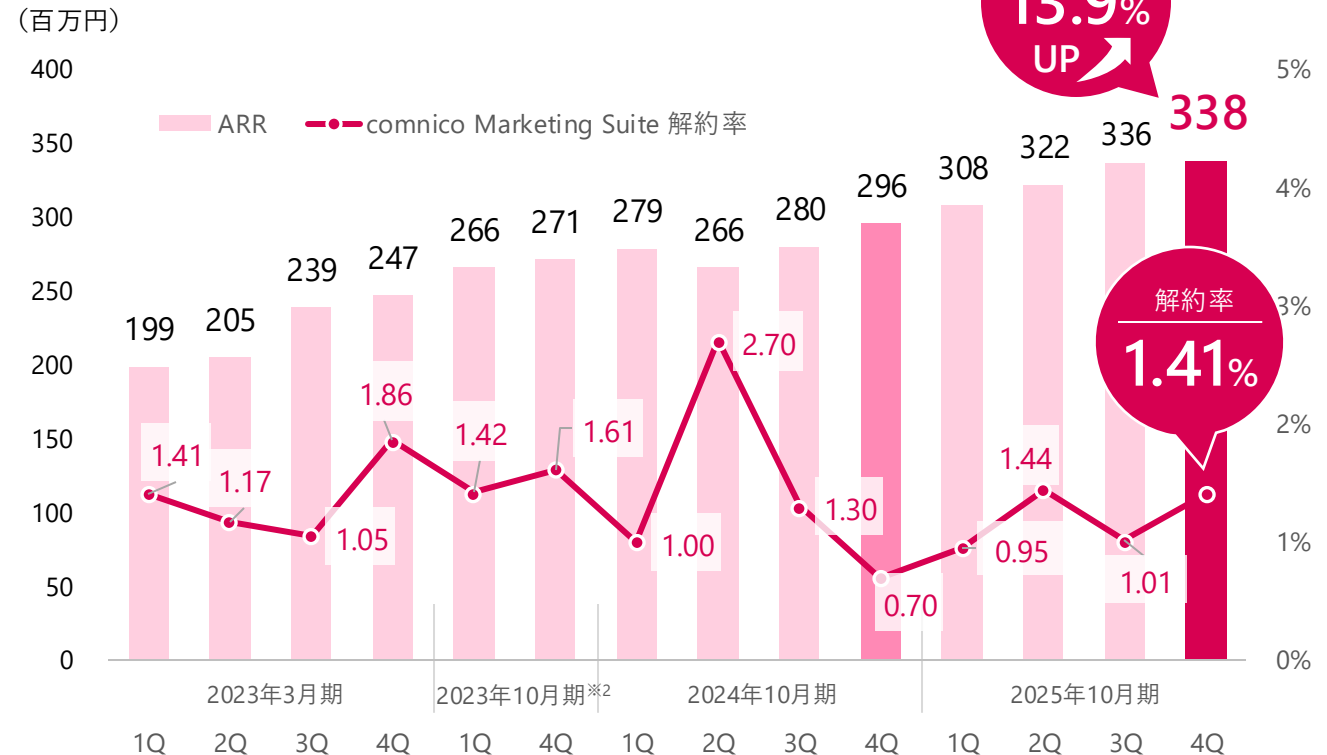
## SNS運用支援ツール・主要KPI①

ARRは前年比 **+13.9%**、解約率は**1.41%**で着地。通期にわたって好調に推移。

## SNS運用支援ツール契約件数



※1: 2024年10月の契約件数と比較 ※2: 2023年4月～10月の7ヶ月決算

comnico Marketing Suiteの  
ARR(年間経常収益)※3と解約率※4

※3: comnico Marketing Suiteの各四半期末の月末MRR (Monthly Recurring Revenue) に12倍して算出

※4: comnico Marketing Suiteの解約率。当月の解約率から累計契約数を割り各四半期の平均値を算出したもの

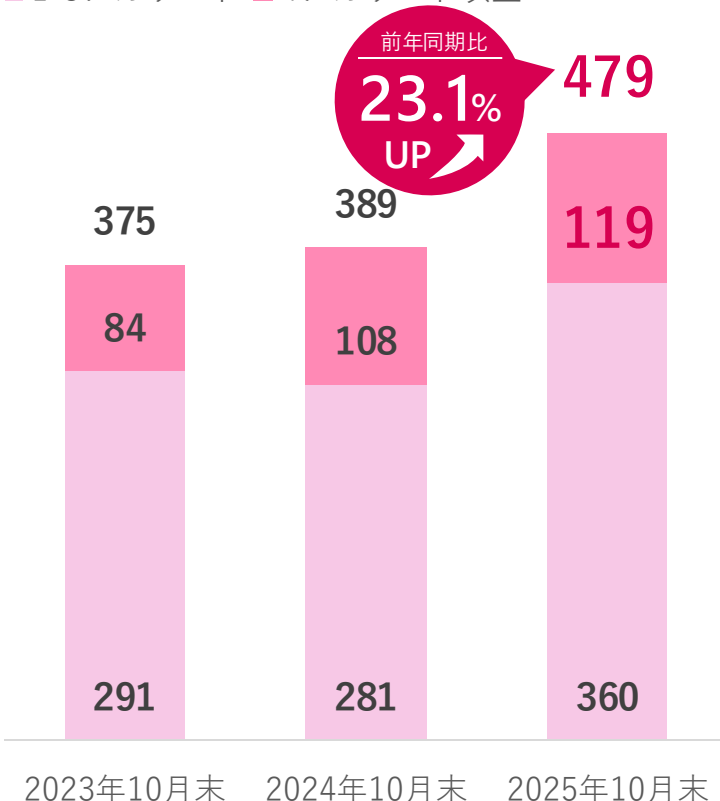
※5: 2024年10月のARRと比較

## SNS運用支援ツール・主要KPI②

契約社数は前年同期比**23.1%**の大幅増加で、通期で**20%**以上の高成長を継続。

## comnico Marketing Suite契約社数推移

■ 1-3アカウント ■ 4アカウント以上



## 💡ポイント

現場起点のUI/UX改善  
・サポート強化で件数増

当社が請け負っているSNS運用代行業務の実務担当者(=現場)からのフィードバックを活かしたUI/UX改善や、顧客ニーズに基づく新機能開発/機能発展を継続的に推進。さらに、充実したサポート体制の確立と他社ツールからのリプレイスも後押しとなり、利用満足度の向上を通じて契約件数が通期で増加。

## クライアント例

業種		アカウント数
🏢	大手ITグループ	307 <b>増加</b>
🚗	大手自動車メーカー	184
🏰	ウェディング・ホテル運営会社	64
大手IP会社	54 <b>増加</b>	ライフイベント関連サービス 34 <b>NEW</b>
ライフスタイルブランド	42 <b>増加</b>	大手化粧品メーカー 25
大手出版社	37	音楽プロダクション 25 <b>NEW</b>

※3アカウントまで基本料金内のため4アカウント以上を複数契約社と定義

運用にフォーカスした“現場”をサポートするSaaS型プロダクトを自社開発・提供。

**comnico Marketing Suite** (コムニコ マーケティングスイート)

導入数 **5,000** アカウント※1以上

## SNS運用のプロが作った投稿管理・分析ツール



- 投稿管理の作業負担を軽減
- 自社分析・競合アカウント分析
- 複数アカウントの一括管理
- 月次レポートの自動作成 など

対応SNS :

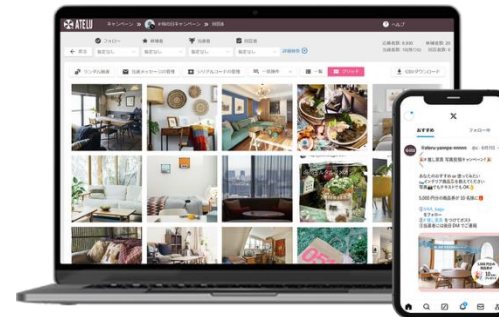


※1：2025年4月末時点

**ATELU** (アテル)

累計キャンペーン実施数 **17,000** 件※2以上

## SNSキャンペーン実施に必要な作業を効率化



- 応募者の収集・抽選
- 当選者の選定・通知
- 簡易レポート作成
- キャンペーン分析 など

対応SNS :

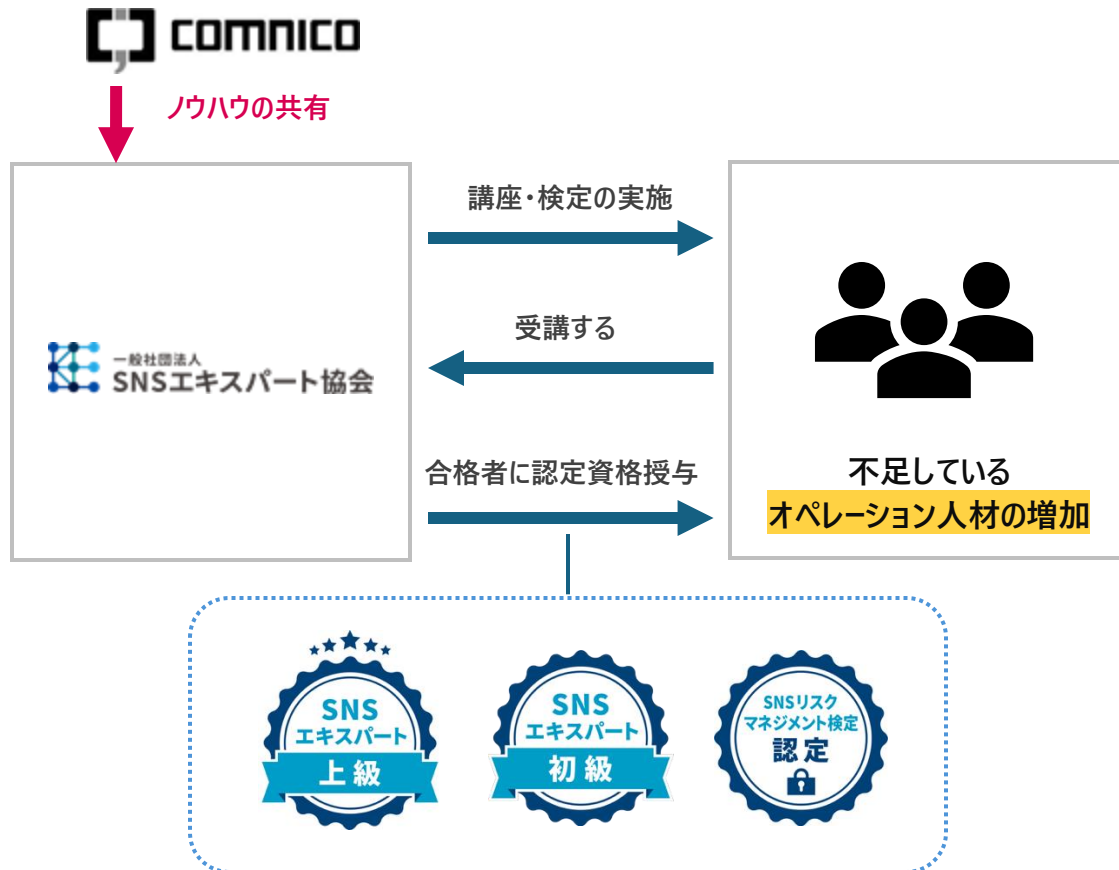


※2：2025年9月末時点

※2023年より提供していたInstagramチャットボットツール「autou（アウトウ）」は、成長プロダクトへのリソース集中のため2026年4月でサービス提供を終了予定

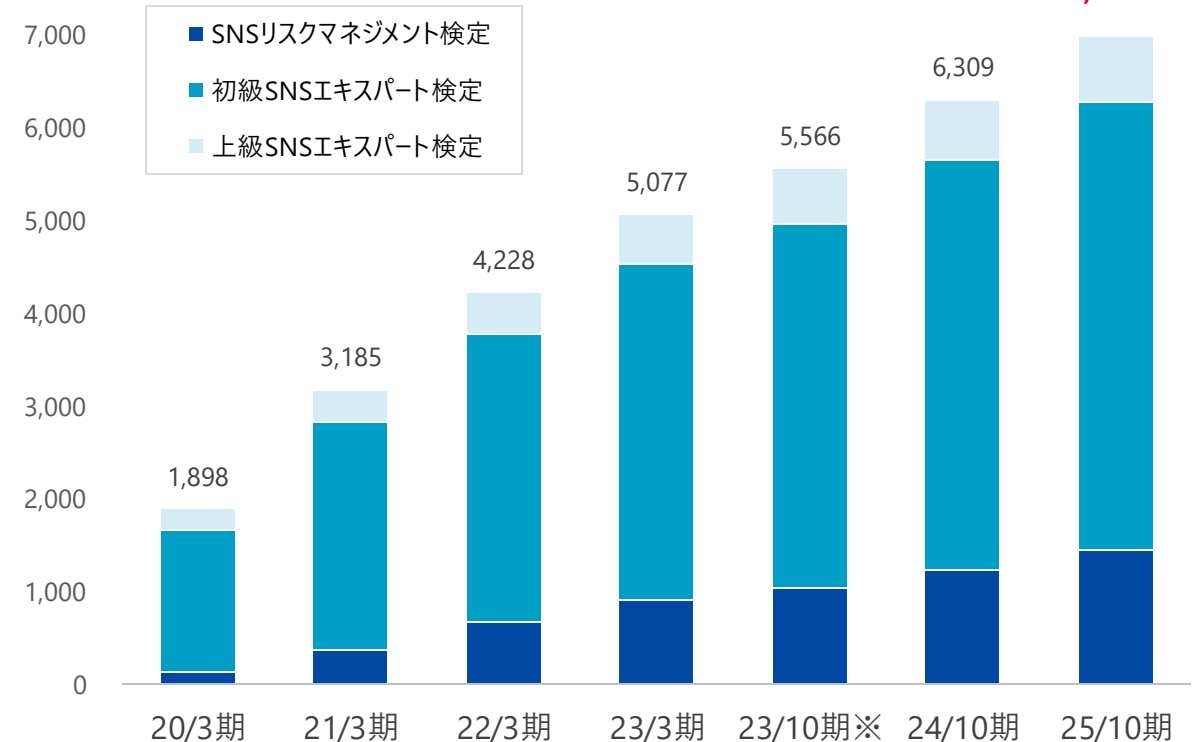
SNS活用の知識・方法を習得するためのプログラムを開発・提供。受験者数は**7,000名**以上。

### SNSに関する講座・検定の実施



### 検定受講者数の推移

(人)



※2023年4月～10月の7ヶ月決算



# トピックス

## 今期のM&amp;Aでの取り組み

通期で3件のM&Aを実行し、2026年1月にも1件株式取得予定。

企業／事業	取得時期	スキーム	事業概要
株式会社ユニオンネット <b>UNIONNET</b>	2024年11月	株式取得	Webサイトの企画・制作、保守・サポート、 Webコンサルティング など
ライフインザキッチン <b>LIFE IN THE KITCHEN</b>	2024年12月	事業譲受	食分野に特化したインフルエンサーマーケ ティング支援
Talon Japan <b>Talon JAPAN</b>	2025年2月	事業譲受	タイ国内最大級・120万人規模の訪日インバウ ンドメディア運営
株式会社エルマーケ  <b>L Marketing, Inc.</b>	2026年1月 (予定)	株式取得	LINEマーケティング支援、LPO支援 など

# 参考 | 株式会社エルマーケ（2026年1月株式取得予定）

当社のSNSマーケティングソリューションの強化・拡充を目的に  
LINEマーケティング支援に強みをもつ「株式会社エルマーケ」とM&Aに向けて協議中。

## 対象企業の概要



名称	株式会社エルマーケ
所在地	東京都渋谷区渋谷3丁目5-16 渋谷三丁目スクエアビル2階
代表者	代表取締役 関口大地・本田修平
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>LINE公式アカウントAPIツール導入支援</li> <li>LINE公式アカウント運用代行/コンサルティング</li> <li>友だち数増加支援</li> <li>補助金・助成金申請代行</li> </ul>
資本金	5,000,000円
設立年月日	2022年11月
Webサイト	<a href="https://line-marketing.co.jp/">https://line-marketing.co.jp/</a>

## 対象企業のサービス概要

豊富な支援実績に基づくLINEへの深い理解と知見を強みに、  
成果創出に必要なプロセスをワンストップで支援



### LINE公式アカウントAPIツール導入支援

LステップやLメッセージなど、各種LINE公式アカウントAPIツールの中からクライアントに最適なツールの提案～導入を支援



### LINE公式アカウント運用代行/コンサルティング

運用代行～コンサルティングまで幅広く対応。クライアントの実現したいこと・予算に合わせて最適なオーダーメイド提案が可能



### 友だち数増加支援

LINE公式アカウントへのお友だち数（＝新規見込み顧客）増加の支援を、LPの改善提案(LPO)など導線設計レベルからフルサポート

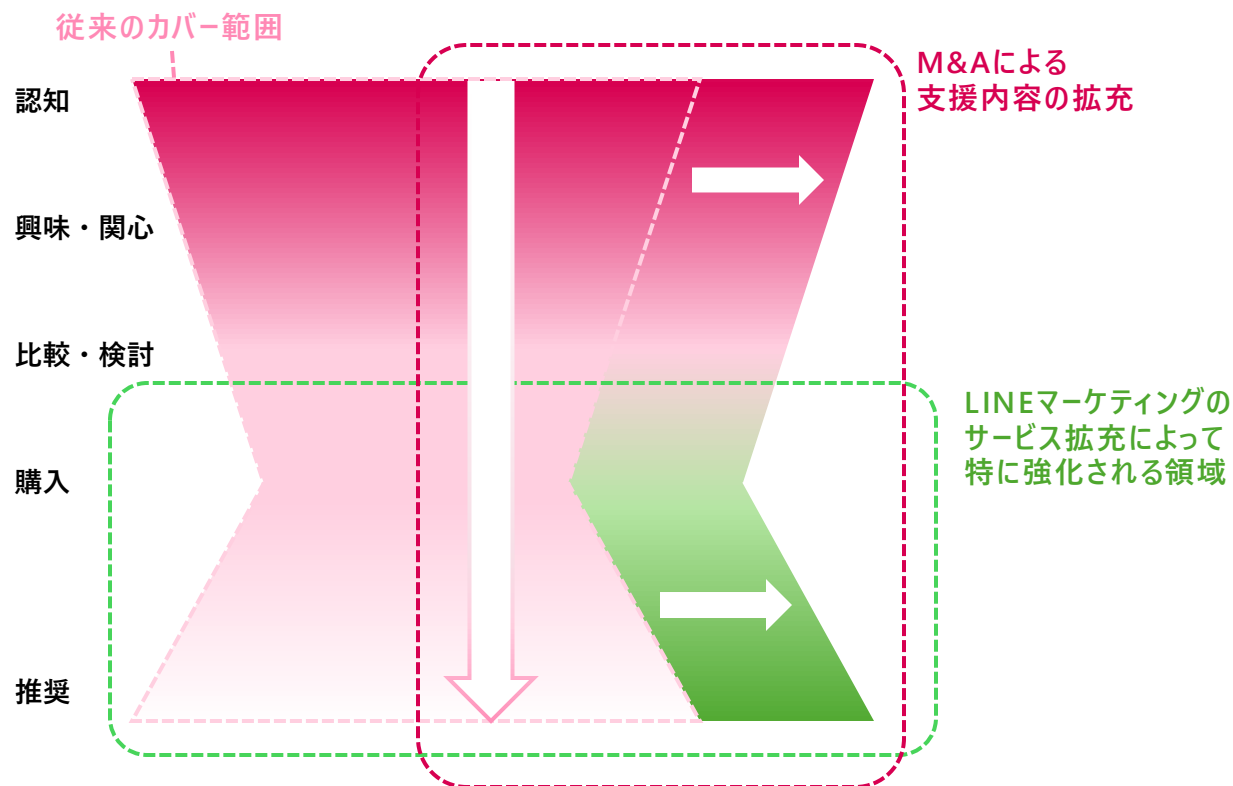
+サービス利用に際して活用できる補助金・助成金申請も支援



## 参考 | エルマーケとのM&Aによって期待できるシナジー効果

M&Aにより当社のマーケティングファネルを拡充し、提案力と競争優位性を強化。

### コムニコがカバーしているマーケティングファネル



### 期待できるシナジー効果の例

#### 提案力の強化

当社が得意とするInstagramやXの活用による認知獲得と、対象会社が強みを持つLINEマーケティング支援を組み合わせることで、フルファネルでの支援体制を強化します。これにより、顧客に対してより包括的かつ効果的なマーケティング提案が可能となります。

#### アップセル クロスセル創出

当社と対象会社の双方のサービス領域が拡充されることで、既存顧客に対するアップセル機会の創出、また新規顧客に対しては複数のサービスを組み合わせることでクロスセルを実現できるようになります。結果として、顧客単価やLTVの向上が期待されます。

#### 競争優位性の向上

全SNSを包括的かつ戦略的にワンストップで支援できる提案力に加えて、SNSマーケティング支援ツールの開発・提供という独自のソリューション基盤を備えることで、市場での競争優位性を高めて、中長期的な事業成長を牽引します。

## 参考 | 2025年11月に第三者割当増資を実施

AIフュージョンキャピタルグループ株式会社を割当先とする**第三者割当増資**により、**約4.9億円**を調達。  
中期経営計画の達成に向けた好循環を生み出すための「起点」をつくる。

**発行株式数** : 360,000 (希薄化率29.05%※1)

**発行価格** : 1株につき1,371円

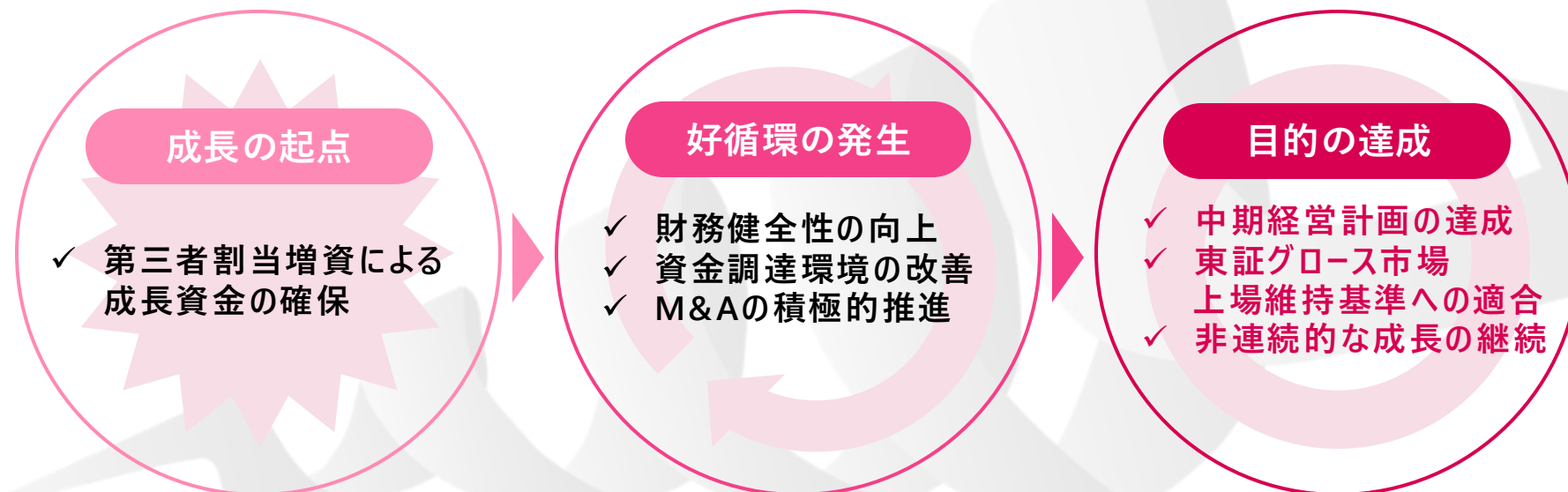
**資金使途** : **M&Aや新規事業への投資**

**差引手取概算額** : 492,560,000円

**払込期日** : 2025年11月12日

※1：総議決権数ベースで計算

### 第三者割当増資をきっかけとした発展



# 子会社「株式会社インバウンド・バズ」を2025年2月に新設

インバウンドメディア「Talon Japan」の事業譲受にあたり、日本国内の広告主への営業活動を円滑に進めるため、日本法人として「株式会社インバウンド・バズ」を2025年2月新設。新潟県をはじめ複数案件を受注。

## 企業概要



名称	株式会社インバウンド・バズ
所在地	東京都港区虎ノ門四丁目1番13号
代表者	代表取締役 木村 好志
事業内容	インバウンドメディア運営、インバウンドプロモーション支援
資本金	5,000,000円
設立年月日	2025年2月
決算期	10月
持分比率	株式会社ラバブルマーケティンググループ 100%

## 2025年10月期の実績例



タイ向けインフルエンサー  
招請事業支援を受注



広告配信システムを活用し、効率的なインバウンドマーケティングサービスを提供開始



ミシュラン掲載店など有名レストランの予約  
代行サービスと「Talon Japan」が連携



日本国内最大級のスキー場予約・情報プラットフォームと「Talon Japan」が連携

その他、クーポン掲載や記事掲載などで大手企業を中心に複数案件を受注

# 参考 | Talon Japanについて（2025年2月事業譲受）



タイで最大級・120万人規模の日本旅行愛好家コミュニティをもつインバウンドメディア。このコミュニティを流入経路とするWebサイトでは、日本の観光情報を発信し、インバウンドプロモーション支援を行なっています。

## Facebook | コミュニティ運営

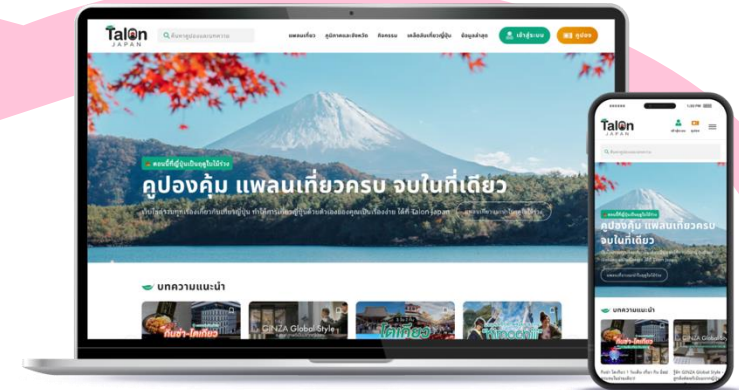


タイ人の日本旅行愛好家が情報交換する

**120万人規模**のコミュニティ

タイ国内で  
**最大級**

## Webサイト | インバウンドプロモーション支援



日本の観光情報 + 広告掲載を通じて  
旅前・旅中のプロモーションを支援

Talon Japan Facebookグループ  
<https://www.facebook.com/groups/talonjapangroup/>  
 Talon Japan Facebookページ  
<https://www.facebook.com/TalonJapan>

Talon Japan Webサイト  
<https://www.talonjapan.com/>

# 参考 | 海外展開に向けた取り組み

ASEAN地域を中心に、継続的にインバウンドプロモーション領域での事業展開に注力。

## 子会社化



タイを拠点にインバウンドプロモーションや東南アジアを中心としたマーケティングを支援

## 出資

TASTE FOOD JAPAN.

飲食業者の海外出店を支援する「お試し出店サービス」をマレーシアにて提供開始

2023年

## 資本業務提携



アジアへの越境ECを支援

## 新会社設立

LOVABLE MARKETING GROUP  
ASIA SDN. BHD.

東南アジア全域への包括的な拠点をマレーシアに設立

## 新部署設立

海外事業開発室

当社代表取締役社長の直下に専門部署として新設

2024年

2月

## 事業譲受



訪日タイ人観光客向け  
インバウンドメディア

2月

## 新会社設立



「Talon Japan」事業譲受に向けて  
日本国内の営業拠点として新設

8月

## 業務提携



日系企業のアジア圏進出時のマーケティング支援領域を双方で拡充

9月

## 業務提携



訪日タイ人に向けた日本のレストラン予約代行サービスを展開

2025年

6月

## 業務提携



タイに進出したいアパレル企業等のマーケティングを支援

7月

## 業務提携



高精度のターゲット広告メニューを導入し、タイからの訪日観光客の集客向上を支援

10月

## 業務提携



スキー場・ウィンターリゾートへの訪日観光客誘致を強化し、地方創生を支援



# ABALが制作した『戦慄迷宮：迷』が2万人以上を動員



## 実績

2025年7月19日～8月31日の

44日間で **20,419人**が参加



**金沢でも開催決定**

当社の出資先で、XRプラットフォームを提供する株式会社ABALは、富士急ハイランド等の遊園地事業を展開する富士急行株式会社とタッグを組み、XR（拡張現実）技術を用いた新作ホラーアトラクション『戦慄迷宮：迷』を製作しました。東京タワーにて2025年7月19日～8月31日の44日間にわたり実施され、期間中に計2万419人が参加。石川県金沢市でも2025年11月より開催。

### 株式会社ABALについて

「Scape®」を主軸とする各種ソリューションを展開。VR空間内での自由移動・体験共有を可能にするソリューション「Scape®」を提供しております。

<https://www.abal.jp>

【出資先企業に関するお知らせ】出資先のABALのXR技術で製作した新作ホラーアトラクション『戦慄迷宮：迷』が東京タワーにて開催されます  
[https://lmg.co.jp/news/about\\_abal20250605/](https://lmg.co.jp/news/about_abal20250605/)

# 今期のAI関連の取り組み

社内でのAI活用で知見・ノウハウを蓄積し、社外向けサービスとして拡張。

## (1) SaaSツールへの新機能実装



「投稿テーマ」「投稿概要」「投稿のターゲット」等、作成したい投稿の情報を入力後、ワンクリックでAIによる投稿文案を生成可能に。投稿文のアイデア出しから文章の草案作成、トーンや文体の調整まで、生成AIが一貫してサポートすることで、SNS運用担当者の業務負荷の軽減を可能にします。

詳細  
[https://lmg.co.jp/news/cms\\_newservice20250903/](https://lmg.co.jp/news/cms_newservice20250903/)

## (2) 「AIリプライアシスト」サービス提供開始



企業のSNSアカウントに寄せられるお問い合わせや、企業のサービスなどに関する言及への返信文案をAIにより自動生成し、「AI×人」のハイブリッドで返信対応することが可能になります。(現在、X・Instagram・TikTokに対応)

詳細  
<https://lmg.co.jp/news/aireplyservice20250723/>  
[https://lmg.co.jp/news/ai\\_reply\\_igtt20250812/](https://lmg.co.jp/news/ai_reply_igtt20250812/)

## (3) 「ジソウAI」サービス提供開始



企業に対し、主にマーケティングや広報業務における課題の発掘からAI活用戦略の設計、AIツール導入、運用定着までを一貫して支援することで、お客様の組織全体のAI活用レベルを上げて業務効率化および生産性向上を実現。

詳細  
[https://lmg.co.jp/news/jisou\\_ai20250804/](https://lmg.co.jp/news/jisou_ai20250804/)

## 参考 | 「TikTok Shop」支援サービスを提供開始



## TikTok関連の提供サービス

NEW!

## 「TikTok Shop」店舗開設～運用支援



アカウント開設

戦略設計・初期構築

動画・原稿作成

投稿代行

広告運用

効果分析

ほか

当社の子会社コムニコがTikTokを運営するByteDance社によるパートナー認定を受け、「TikTok Shop」の支援サービスを提供開始しました。コムニコでは2024年7月にTikTok支援に特化した専門チームを設置し、以降複数のお客様企業のTikTok運用支援を行っております。これまで培ってきたTikTok運用の知見と、TikTok Shopの支援サービスを融合し、売上成果に直結するマーケティング支援を実現。当社では商品企画から、インフルエンサー活用、運用および販売管理までを一貫して提供できる体制を整えてまいります。

また「TikTok Shop」は、中国、タイ、シンガポール、マレーシア、アメリカ、ヨーロッパ諸国など複数国ですでに展開され、グローバルに拡大しています。コムニコおよび東南アジアでもマーケティング支援事業を行うラバブルマーケティンググループは、東南アジアを中心とした海外市場での「TikTok Shop」導入・運用を総合的に支援する体制づくりを進めてまいります。

コムニコ、「TikTok Shop」の店舗開設・運用支援サービスを提供開始  
[https://img.co.jp/news/comnico\\_tiktok-shop20250617/](https://img.co.jp/news/comnico_tiktok-shop20250617/)

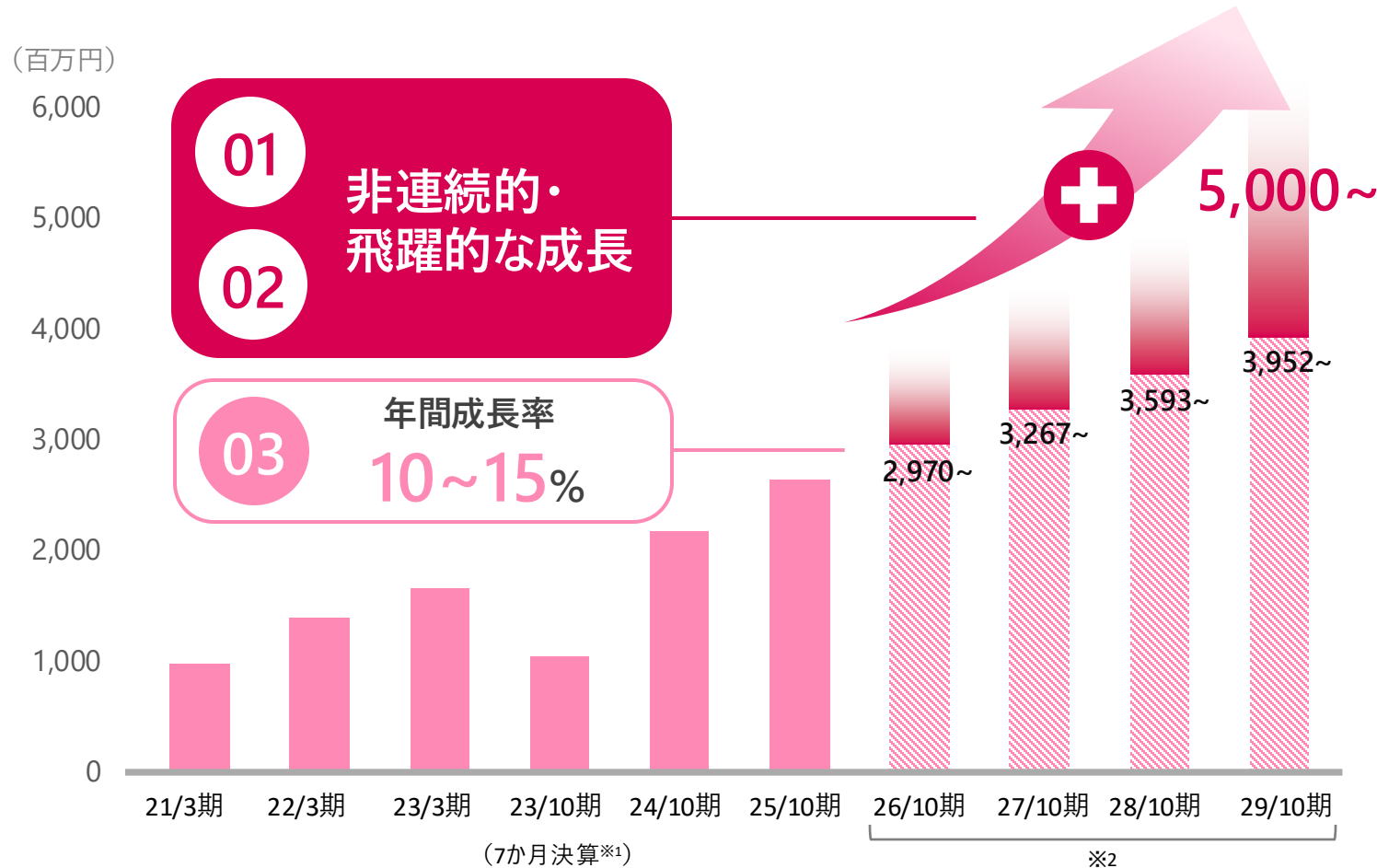




# 成長戦略

# 中期経営計画 | 5カ年成長イメージ (2025年10月期～2029年10月期)

5年後の成果を起点とした、さらなる成長への展望。



## 01 M&Aの加速による非連続的な成長

M&Aの積極的な検討、推進体制を構築し、サービスおよび事業領域を拡張する。

## 02 新規領域 (飛躍的な成長への布石)

### ▶ 海外展開・インバウンドプロモーション

Japan Promotion Projectを軸に早期に事業化を目指す。

### ▶ XR・Web3

パートナー企業と連携し、新サービスの開発や実証実験を行い、早期に事業化を目指す。

## 03 既存事業 (オーガニック成長)

AI・DXなどの活用による収益性の向上。

年平均売上成長率10%～15%を維持し、オーガニックな成長で安定的に成長させる。

※1：2023年10月期より決算期（事業年度の末日）を3月31日から10月31日に変更いたしました。  
2023年10月期は決算期変更により2023年4月1日から2023年10月31日までの7ヶ月決算となっております。

※2：26/10期以降の既存事業の売上高は年間成長率10%と仮定して数値を記載

## 参考 | 当社がターゲットとする市場規模

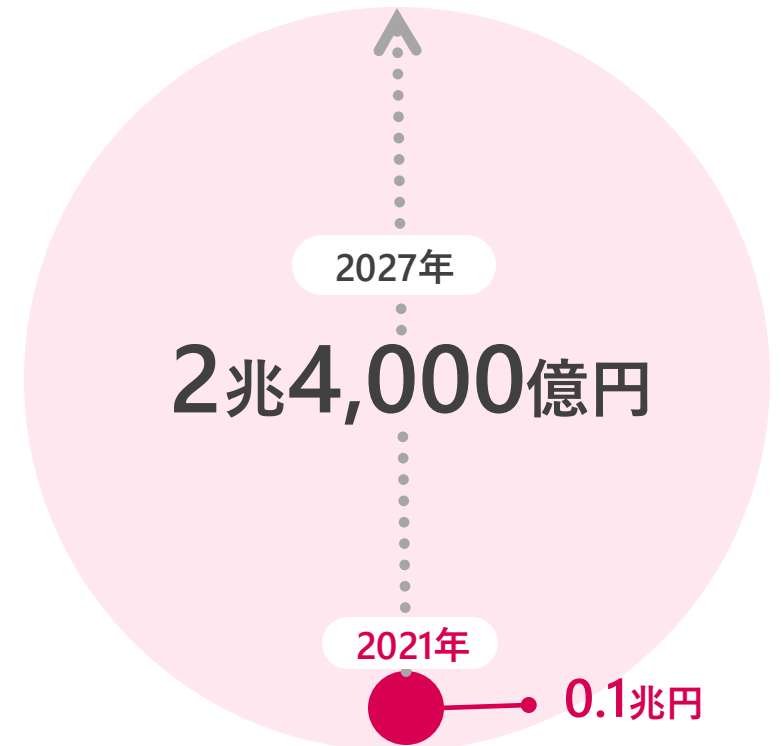
## ソーシャルメディアマーケティング市場規模※1



## 東南アジアからのインバウンド市場規模※2



## Web3の市場規模※3



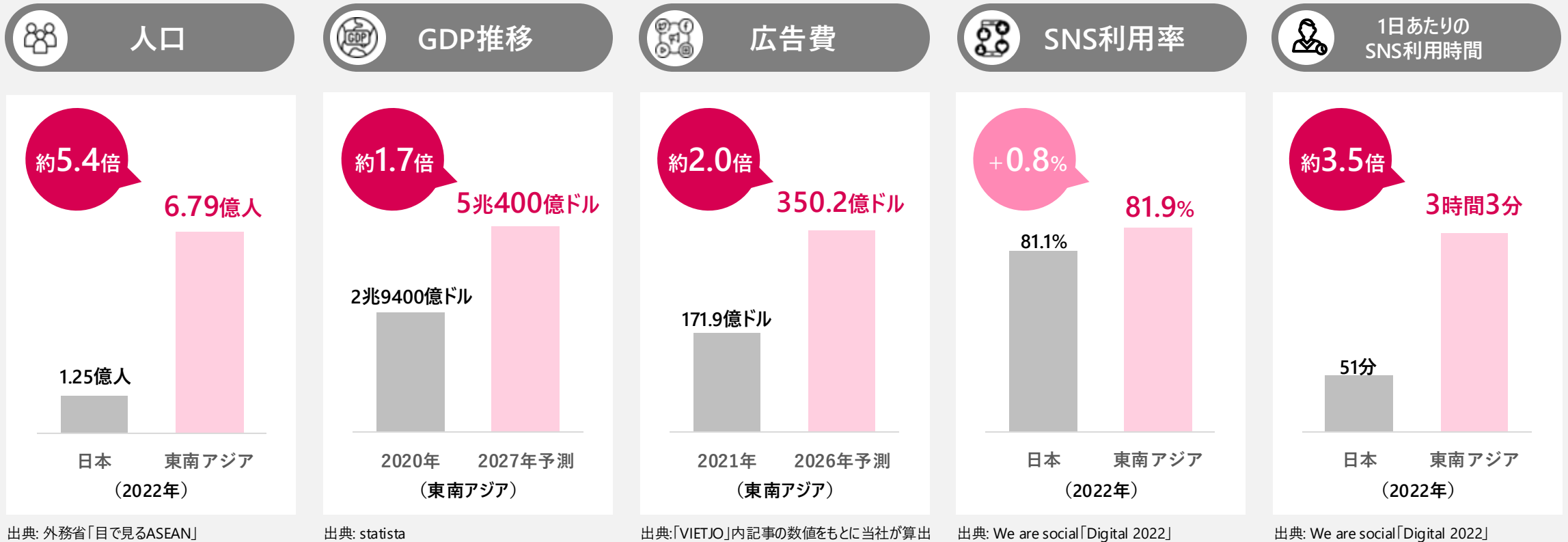
※1出典: サイバー・バズ／デジタルインファクト調べ「ソーシャルメディアマーケティング市場」を加工して当社が作成

※2出典: 日本政府観光局「2019年度 国籍/月別 訪日外客数」／観光庁「訪日外国人消費動向調査2019年年間値」の数値をもとに2030年までの予測値を当社が作成

※3出典: A.T. カーニー株式会社HP「Web3があたえるインパクト」2027年のWeb3関連市場の推計より

## 参考 | 東南アジア市場について

東南アジア※1は約6.79億人の人口を擁し、2027年にはGDPが5兆ドルを超える見込み。広告市場も2021年から2026年にかけて、日本の約3.4倍※2の成長率でほぼ倍増する予測。



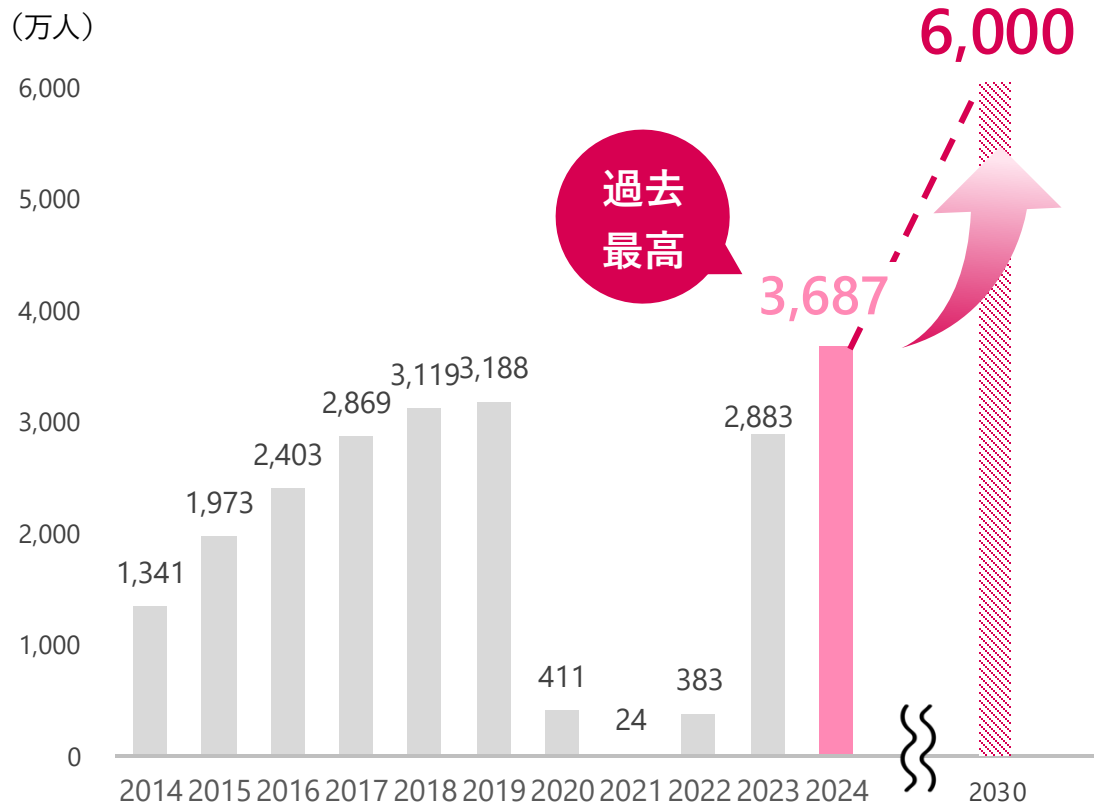
※1:本資料での東南アジアは「タイ、シンガポール、マレーシア、インドネシア、フィリピン、ベトナム」を指す

※2出典: 「Media Innovation」, 「VIETJO」内記事の数値をもとに当社が算出

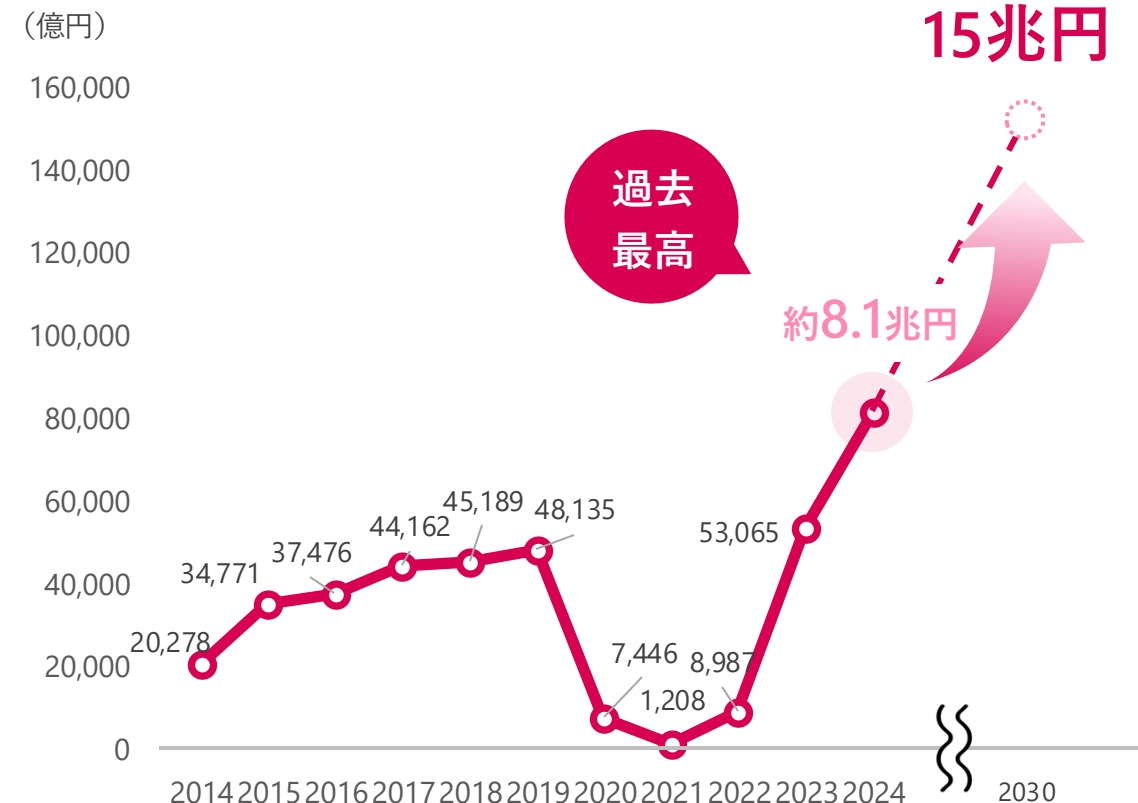
# 参考 | インバウンドが日本経済に与える影響とインパクト

2024年には訪日外国人旅行者数、インバウンド消費額ともに過去最高を記録。

## 訪日外国人旅行者数の推移※2



## 訪日外国人旅行者による消費額の推移※3



※1出典：「令和6年度 観光庁関係予算決定概要」

※2出典：JNTO（日本政府観光局）「訪日外客数」より作成

※3出典：観光庁「インバウンド消費動向調査」を元に作成



# 2026年10月期 業績予想

## 2026年10月期 業績予想

M&Aの推進、新規事業の立ち上げ・加速および既存事業の安定的成長によって、  
売上高・営業利益については増収増益を見込む。

(百万円)	2026年10月期 業績予想	2025年10月期 実績	増減額	増減率(%)
売上高	3,000	2,630	370	14.1%
調整後EBITDA※	280	224	56	25.0%
営業利益	180	160	20	12.5%
経常利益	170	166	4	2.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	133	7	5.3%

※調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用

# 2026年10月期 注力項目について

中期経営計画から逆算した注力項目へのアクション実行で、飛躍的な成長を目指す。

2025年10月期	2026年10月期			2029年10月期
実績値	注力項目	個別アクション	共通アクション	経営目標
<b>売上高</b> <b>2,630</b> 百万円	M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>増資による資金力向上をテコに、M&amp;Aの対象スコップを拡大して検討数を増やし、M&amp;Aを加速</li> <li>M&amp;Aによってグループインした企業/事業の成長およびグループ企業間のクロスセルなどを推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI活用による業務効率化／収益性向上</li> </ul>	<b>売上高</b> <b>5,000</b> 百万円以上
<b>営業利益</b> <b>160</b> 百万円	新規領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>インバウンドメディア「Talon Japan」のサイト集客強化およびクーポン取扱い拡大</li> <li>タイ人インフルエンサーを活用したサービス開始</li> </ul>		<b>営業利益</b> <b>400</b> 百万円以上
<b>時価総額</b> <b>1,760</b> 百万円※1	既存事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>短尺コンテンツを含む動画領域への対応強化</li> <li>インフルエンサーマーケティング支援の領域拡充</li> <li>SNS運用支援ツール「comnico Marketing Suite」の機能強化・販売拡大</li> </ul>		<b>時価総額</b> <b>10,000</b> 百万円以上※2

※1：時価総額＝2025年10月期の期中平均株価×発行済株式総数で算出

※2：時価総額の目標数値は今後の経営方針の指針を示すものであり具体的な前提条件に基づくものではありません。





# 参考情報

## 会社概要



会 社 名	株式会社ラバブルマーケティンググループ
設 立 日	2014年7月15日
所 在 地	東京都港区虎ノ門4丁目1番13号
代 表 者	代表取締役社長 林 雅之
グループ会社	株式会社コムニコ
	一般社団法人SNSエキスパート協会
	株式会社ジソウ
	DTK AD CO.,Ltd.
	Lovable Marketing Group Asia Sdn. Bhd.
	株式会社ユニオンネット
	株式会社インバウンド・バズ
事 業 内 容	マーケティング支援



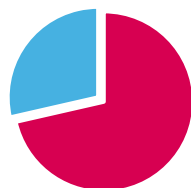
LOVABLE MARKETING GROUP  
ASIA SDN. BHD.



2008年11月	株式会社コムニコ設立
2011年10月	ニフティ株式会社と資本業務提携、同社の連結子会社化
2012年08月	株式会社マーケティングエンジン設立
2014年07月	当社経営陣によるMBO（マネージメントバイアウト）
	株式会社エル・エム・ジー設立
	株式会社コムニコを完全子会社化
2014年09月	株式会社ポストモアを買収
	株式会社マーケティングエンジンを完全子会社化
2015年02月	株式会社24-7と資本・業務提携
2018年03月	株式会社アゲハと資本・業務提携
2019年01月	株式会社エル・エム・ジーを 株式会社ラバブルマーケティンググループへ社名変更
2019年05月	株式会社アゲハの全事業をコムニコへ継承し事業統合

2021年12月	東京証券取引所マザーズ市場（現 グロース市場）へ上場
2022年10月	本社を神谷町に移転
2023年04月	DTK AD.,Ltd.を子会社化
	株式会社ジソウ設立
2023年07月	アジアンブリッジ株式会社と資本業務提携
2024年06月	Lovable Marketing Group Asia Sdn. Bhd.設立
2024年11月	株式会社ユニオンネットを完全子会社化
	株式会社ABALと資本業務提携
2024年12月	株式会社アーティザンより「ライフインザキッチン」事業を譲受
2025年02月	株式会社インバウンド・バズ設立
	TALONTRAVELより「Talon Japan」事業を譲受
2025年07月	株式会社コムニコが株式会社DXディライトを吸収合併
2025年11月	AIフュージョンキャピタルグループ株式会社を割当先とする第三者割当増資を実施、同社の連結子会社化
2026年01月	株式会社エルマーケを完全子会社化（予定）

## M&amp;A実績(累計)

事業譲受 **2** 件株式取得 **5** 件



	マーケティング事業						
					LOVABLE MARKETING GRUOP ASIA SDN. BHD.	UNIONNET	
会社名	株式会社コムニコ (comnico inc.)	一般社団法人 SNSエキスパート協会	株式会社ジソウ (jisou inc.)	DTK AD.,Ltd.	LOVABLE MARKETING GRUOP ASIA SDN. BHD.	株式会社 ユニオンネット	株式会社 インバウンド・バズ
設立	2008年11月	2016年11月	2023年4月	2013年3月 ※2023年4月子会社化	2024年6月	2004年9月 ※2024年11月連結子会社化	2025年2月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>SNS運用支援</li><li>SNS運用支援ツールの開発・提供</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>SNS検定講座の開発、提供</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>SNSマーケティング自走支援</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>インバウンドプロモーション</li><li>海外マーケティング支援</li></ul>	東南アジア全域に対しての包括的な拠点	<ul style="list-style-type: none"><li>Webサイトの企画・制作、保守・サポート</li><li>Webコンサルティング等</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>インバウンドメディア運営</li><li>インバウンドプロモーション支援</li></ul>
所在地	<ul style="list-style-type: none"><li>東京本社</li><li>関西オフィス</li><li>ソーシャルメディアマネジメントセンター高知</li></ul>	東京本社	東京本社	タイ バンコク	マレーシア クアラルンプール	大阪本社 東京オフィス	東京本社

# 支援実績 | 導入顧客 (SNSマーケティング支援)

大手企業を中心に多様な業界・業種で**3,000件**※以上の支援実績



※2025年10月末時点。ツール導入含む

# 実績 | SNSマーケティング支援のPR・マーケティング活動

## 書籍の出版



## メディアへの寄稿



## 自社メディアの運営

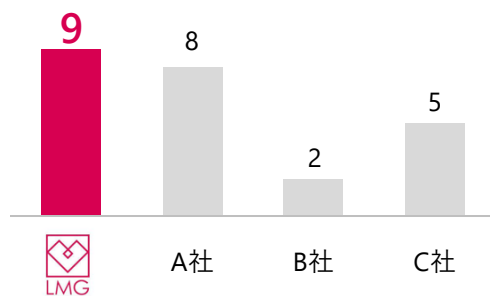


## 無料ウェビナーの開催

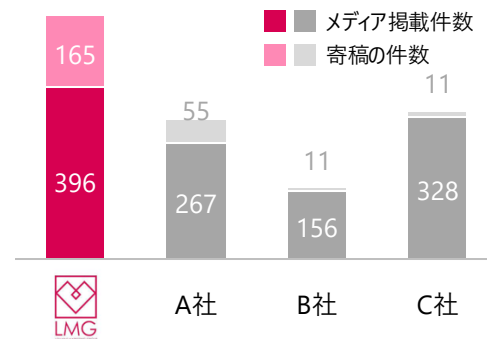


SNSの活用法やコツ、SNSに関する法規制など、時流にのったテーマをもとに無料ウェビナーを開催。

書籍出版数 ※1



メディア掲載件数 ※2



リード獲得数 ※3

2,989 件

参加者 ※4

3,033 名

※1:当社調べ（2025年10月時点）SNSマーケティング関連における書籍の出版件数、編集協力等は含まず

※2:当社調べ（2018年1月～2025年10月における、SNS関連の記事等が外部メディアに掲載された件数で、各社コーポレートサイトに公表された件数）

※3:自社メディアよりダウンロードコンテンツを介してリードとなった数（2024年11月～2025年10月）

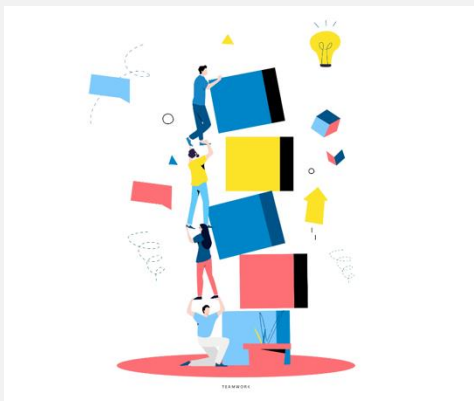
※4:自社開催の無料ウェビナーへ参加いただいた人数（2024年11月～2025年10月）

# 競合優位性 | SNSマーケティング事業

## SNS運用支援の経験・実績

**01.**

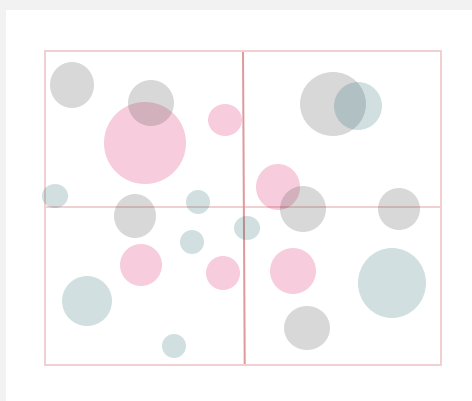
### 豊富な経験とノウハウ



SNS黎明期である2008年より運用支援を開始した老舗企業として、追随するプレイヤーでは習得できない豊富な経験とノウハウがある

**02.**

### 多様な業界・業種を支援



多様な業界・業種を支援してきた、幅広い事業ポートフォリオ

**03.**

### 自社で開発・提供するSNS運用支援ツール



SNS運用の豊富な経験とノウハウを生かし、現場が求める機能を開発  
現場の声やプラットフォームの変更にも早く対応できる

**04.**

### ツール解約率1%※台の高いストック性

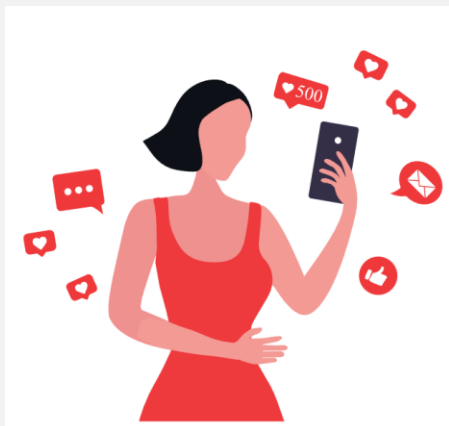


ミスや負担の少ない運用、アカウントの一元管理、また、営業サポートやカスタマーサクセスによる丁寧なサポート等が継続利用につながっている

※前期実績値

## 01.

## 東南アジア市場での支援実績



3,000名以上のKOL

（Key Opinion Leader≡インフルエンサー）との  
インバウンド向けプロモーションの実績が多数

## 02.

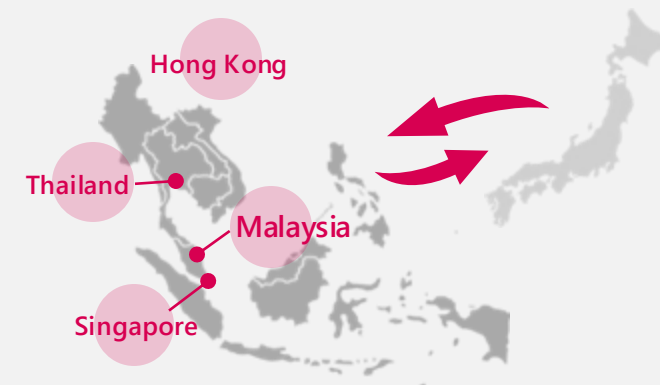
## 東南アジアに根付いた日本人経営陣



タイ在住15年

東南アジアの言語や文化にも精通し、顧客から  
も高く評価されている

## 03.

日系企業への理解と現地理解  
双方を持ち合わせた支援

タイ・マレーシアを拠点にシンガポール、香港、ベトナム等に事業を拡大。業務提携等により支援領域は拡大中。アジア地域における日系大手企業のマーケティング支援実績がある



# 組織づくり | サステナビリティ・マネジメント

「働きがいのある組織」を基盤とし、そこから生まれる事業活動を通じて  
社会の持続可能な発展に貢献する循環の創造を目指す。

## SDGsに基づく組織づくり

- 「SDGsマネジメントガイドライン」に基づく組織運営
- 多様性推進
- 健康経営
- 環境保護
- 生産性向上
- 教育、育成への投資



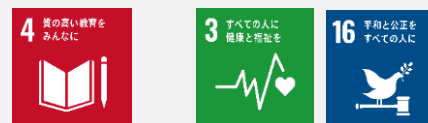
## マテリアリティ

生産的かつ  
エコなマーケティング

持続可能な開発と  
ライフスタイルの促進

健全なICT社会実現

## 関連するSDGs



## 取り組み

- マーケティング活動における非生産的な天然資源（紙・エネルギー・CO2）の削減
- SDGs推進企業のマーケティング支援
- クライアントのSDGs推進支援
- 全ての人に、ICTスキルを
- SNSリスクマネジメントの普及

## 当社公式SNSアカウントのご紹介

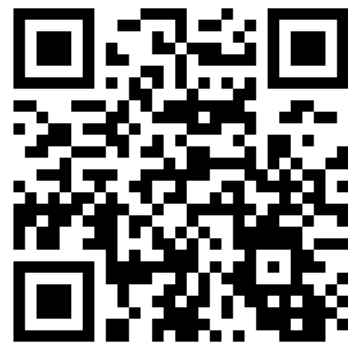
投資家・株主を含むステークホルダーの皆様に向け、決算情報やプレスリリースなどを随時発信いたします。ぜひフォローのうえ、最新情報をご確認ください。

X (旧Twitter)



フォロー

Facebook



フォロー

note



フォロー

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画等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仮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。

本書はいかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申し込みまたは買付けの申込みの勧誘を構成するものでも、勧誘行為を行うものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

