Faber Company

2026年9月期　通期決算説明資料

（2026年11月13日）

ミエルカSEO　ミエルカGEO　コンバージョンミエルカ　ミエルカヒートマップ　ローカルミエルカ　ミエルカコネクト

ミエルカSEOコンサルティング　ミエルカGEOコンサルティング　CROコンサルティング　DXミエルカ

FY26/9 通期決算ハイライト

過去最高売上、業績予想を100%達成

FY27/9も、1株当たり年間30円の配当を予想

株主優待制度（シェア型）の新設 New!

100株以上保有の株主様にデジタルギフト® ※1 を贈呈

参考）配当利回り3.5% ＋優待利回り（年間）11.4% = 総合利回り14.9% （株価845円時点※2）

※1 デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラスの登録商標です。
※2 2026年9月30日現在の株主名簿における100株以上保有株主数（1,036名）及び、2026年11月6日終値時点の株価を前提とした参考値

Copyright © FaberCompany, Inc.

INDEX

1. 通期決算概要

2. ミエルカ事業

3. ディストリビューション事業

4. 中期経営計画

5. FY27/9見通し

6. 還元方針

7. Appendix（会社説明/事業概要）

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

事業概要

ミエルカ事業

デジタルマーケティングのツールからリソースまで幅広く提供

お客様	上場企業・売上100億円以上の企業
提供	SEO・AI検索対策（GEO）などのツールと人材支援
特徴	継続型売上80%超、営業利益4.61億円（FY26/9）

生成AIを活用したデジタルマーケティング自動化ツール※1

- ミエルカSEO：SEO / AI検索対策
- ミエルカGEO：AI検索対策サービス
- ミエルカヒートマップ：UI/UX改善
- コンバージョンミエルカ：Web接客 / LTV最大化

＋

デジタルマーケティングリソース※2

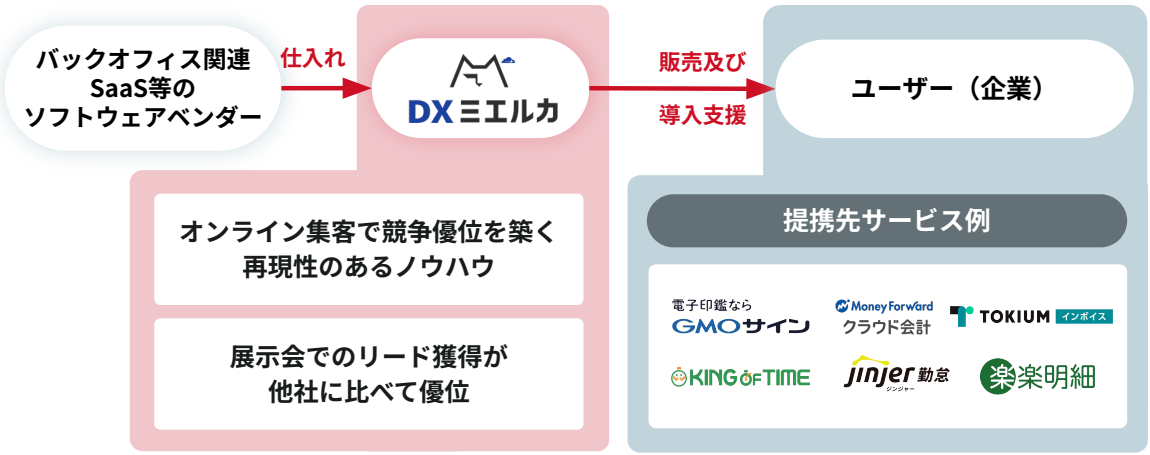
- ミエルカコネクト：人材支援
- ミエルカSEOコンサルティング
- ミエルカGEOコンサルティング：ソリューション

集める力を売る力に

ディストリビューション事業

当社の集客力を活かし、SaaSを地方の中堅企業へ届ける

お客様	地方の中堅企業
提供	SaaSの選定・導入・定着支援
特徴	本格始動1年で143社受注、保有ARR※3 1.8億円（FY26/9）



共通の強み

リード獲得力（展示会・オンライン集客）
ミエルカで磨いた「集める力」を、ディストリビューション事業の「売る力」に接続

※1 デジタルマーケティング自動化ツール：以下スライドにて「ツール」と記載
※2 デジタルマーケティングリソース：以下スライドにて「リソース」と記載
※3 保有ARR：当社経由で契約されているサービスのMRR ×12ヶ月

Copyright © FaberCompany, Inc.

FY26/9 通期連結決算サマリー

売上・営業利益ともに当初予想を上回って着地

売上高累計
2,838百万円
YoY **+10.8%**
業績予想比 **100.8%**

営業利益累計
303百万円
YoY **▲19.4%**
業績予想比 **101.0%**

- ミエルカ事業は好調に伸長し、**当初想定の通期営業利益見込み（420〜450百万円）を上回る461百万円で達成**。大手・中堅企業向けの取り組みのみならず、AI検索対策サービス（GEO・LLMO）は延べ100社超の受注を獲得し、今後さらなる事業拡大による売上・利益貢献を見込む（詳細：P.14）

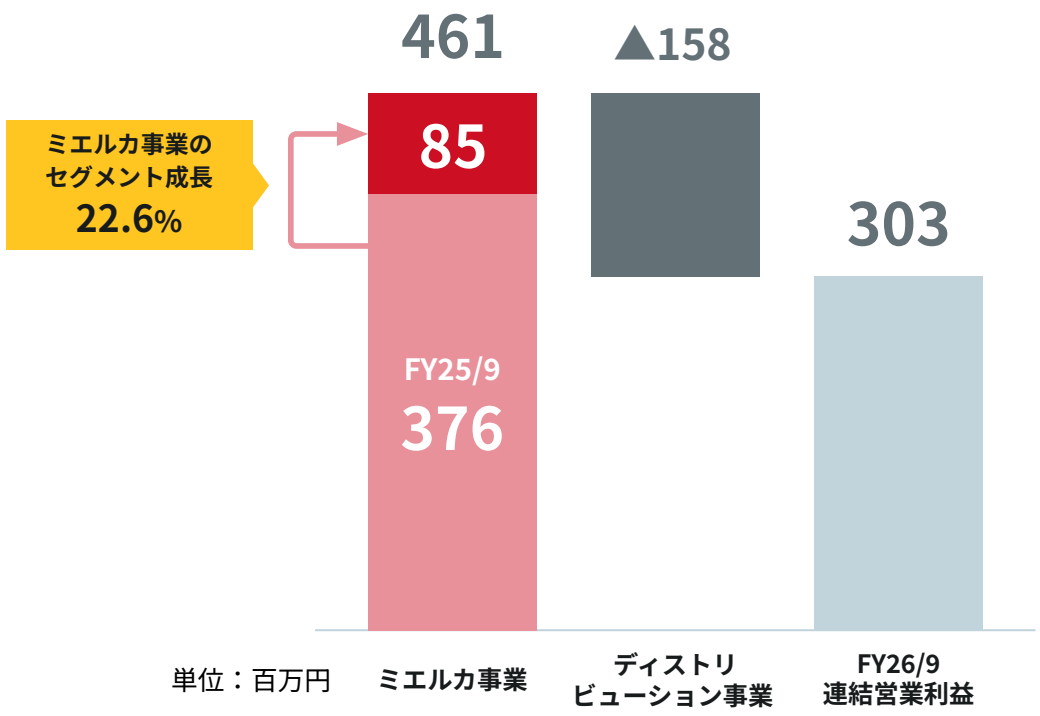
- ディストリビューション事業単体では、先行投資として158百万円の赤字。FY26/9末時点で営業人員が16名となり、契約社数が143社に増加（QoQ +45社）。保有ARRは1.8億円（QoQ +33%）。**保有ARR36億円（想定営業利益2〜4億円）に向けて順調に推移**（詳細：P.23）

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

FY26/9 事業別営業利益の内訳

ディストリビューション事業への先行投資で前年比減益も、ミエルカ事業は20%超の利益成長を達成



ディストリビューション事業への
投資による想定通りの結果

事業別内訳

事業	売上高	営業利益
ミエルカ	2,807	461
ディストリビューション	31	▲158
連結	**2,838**	**303**

単位：百万円

サマリー）

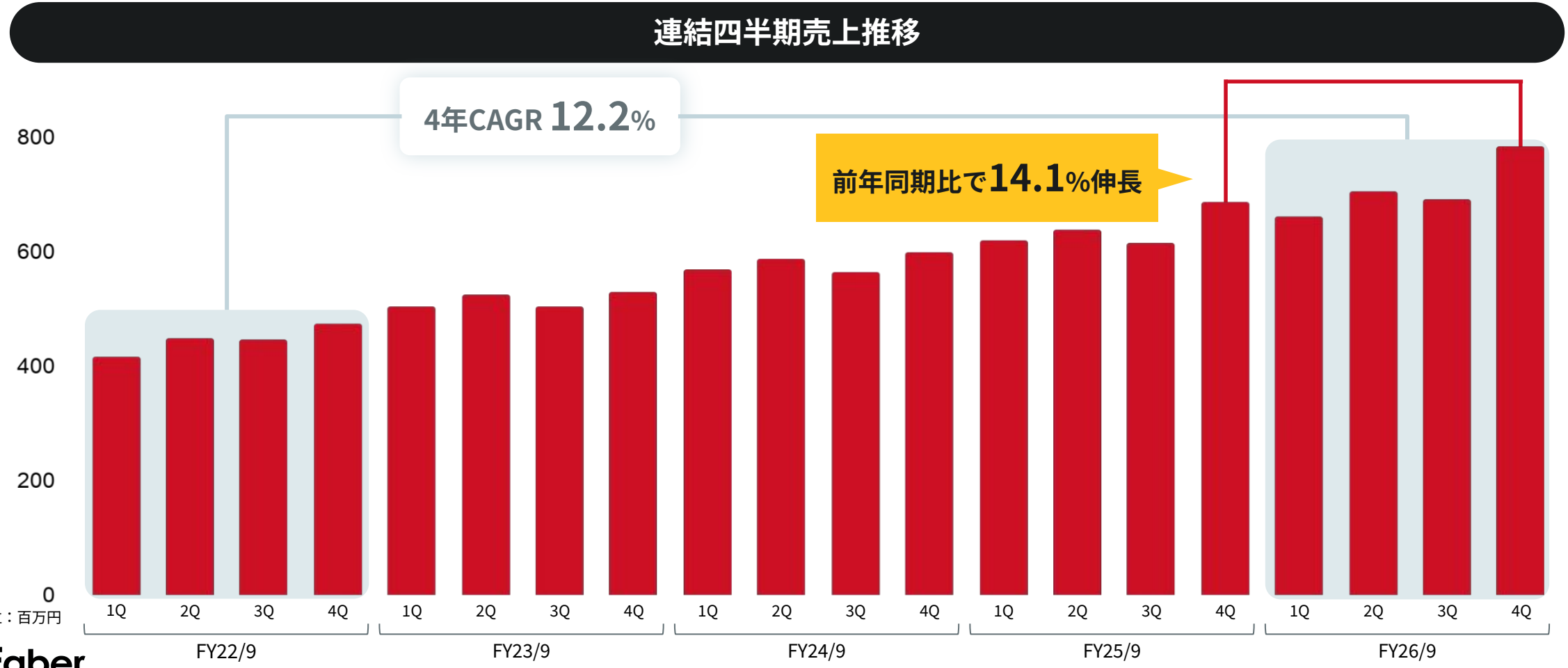
ディストリビューション事業の営業体制拡充に伴う先行投資

ミエルカ事業単体は当初見込みを超過達成

Copyright © FaberCompany, Inc.

連結四半期売上推移

ミエルカ事業は期首計画の水準通りに推移し、月売上4万円以上の顧客層は着実に拡大
第4四半期の連結売上は7.8億円となり、2026年9月の単月売上もともに過去最高水準を大きく更新

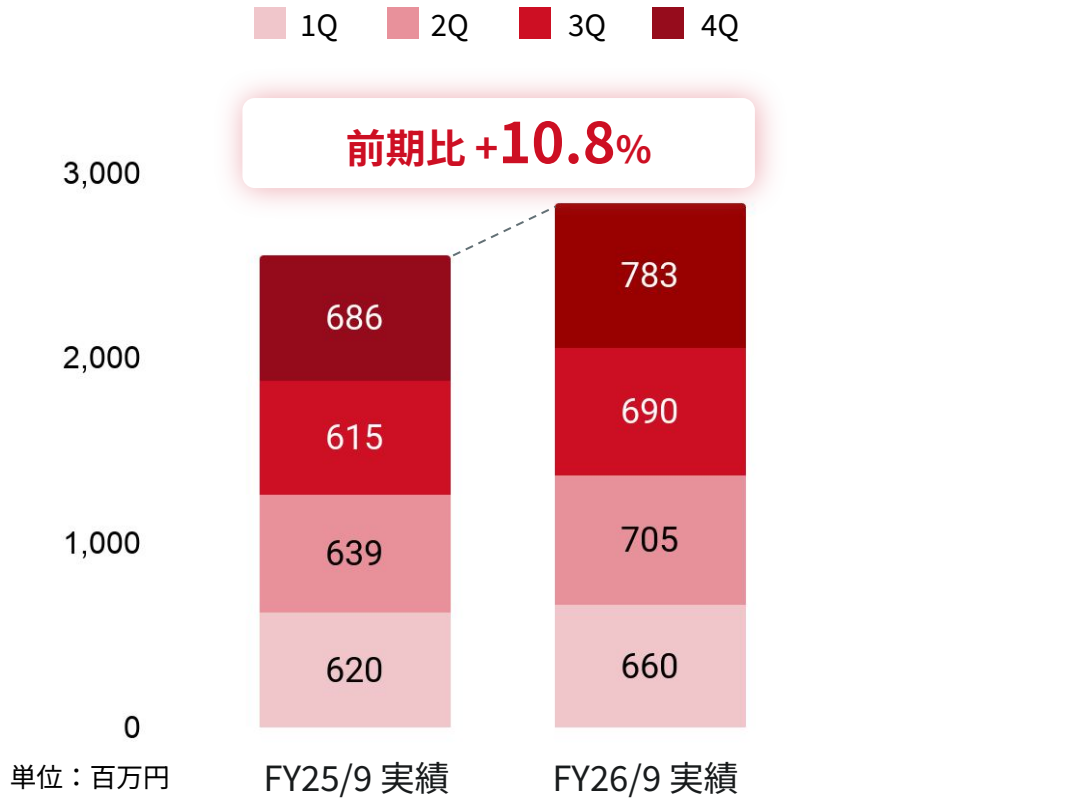


Copyright © FaberCompany, Inc.

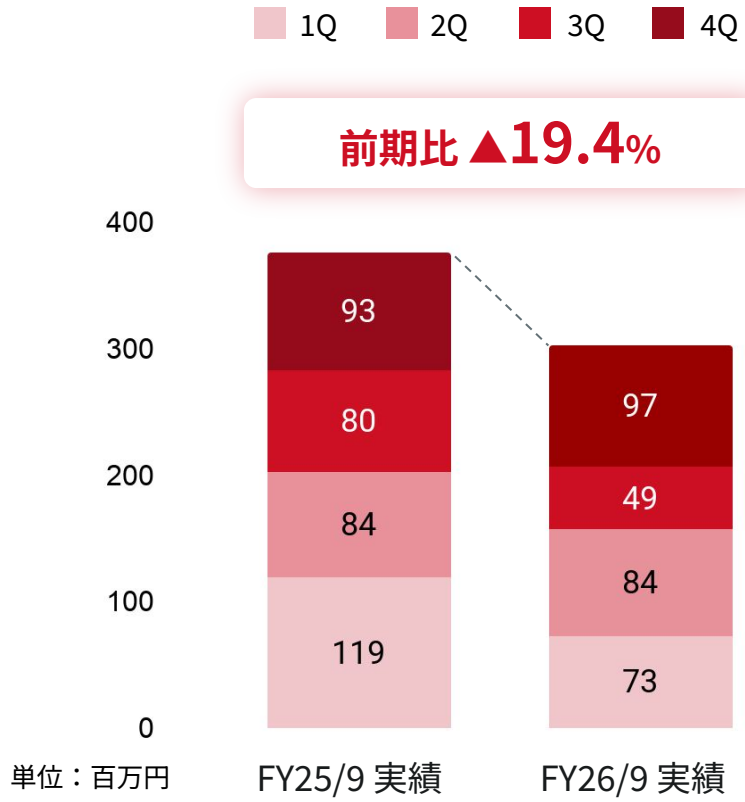
FY26/9 連結四半期業績（前年同期比）

FY26/9 累計連結売上高は前年同期比+10.8%の成長を実現し、過去最高売上
営業利益はディストリビューション事業への投資のため前年同期比▲19.4%となるも、計画通りの着地

売上高 通期推移



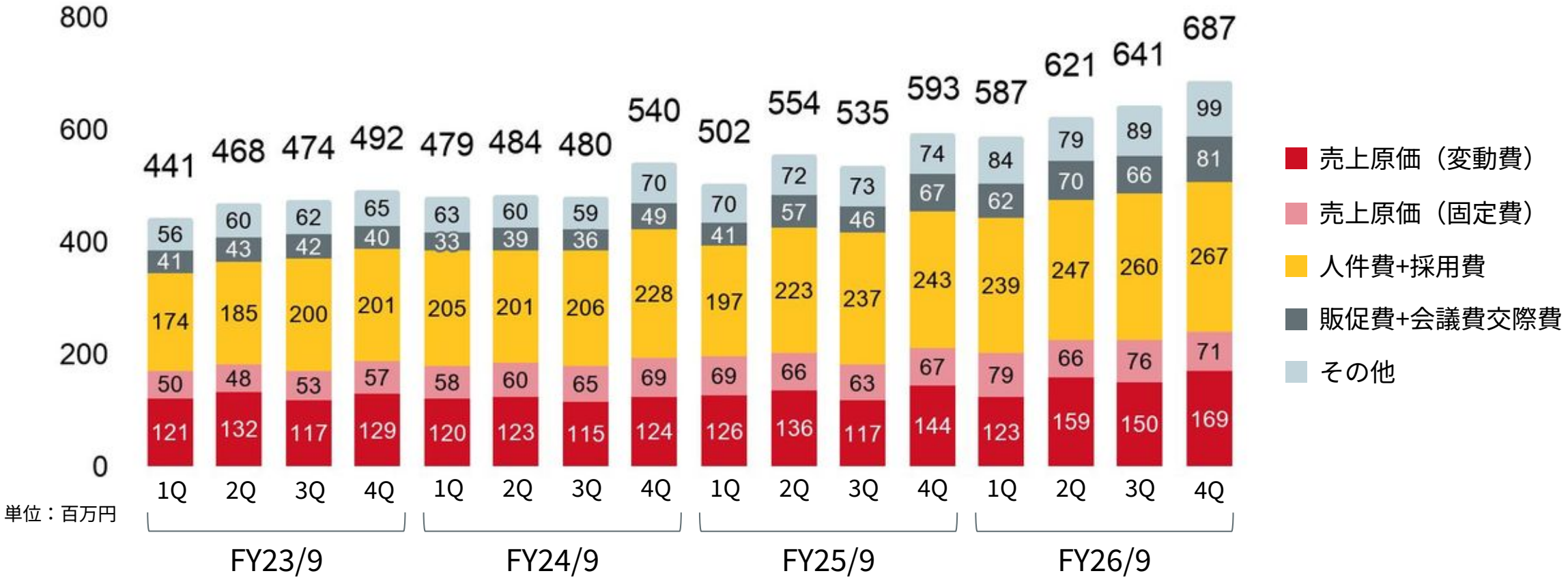
営業利益 通期推移



Copyright © FaberCompany, Inc.

連結費用構造

販促費・人件費を中心に、成長ドライバーになるGEO関連サービスとディストリビューション事業の先行投資を拡大



単位：百万円

Copyright © FaberCompany, Inc.

INDEX

1. 通期決算概要

2. ミエルカ事業

3. ディストリビューション事業

4. 中期経営計画

5. FY27/9見通し

6. 還元方針

7. Appendix（会社説明/事業概要）

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカ事業概要

デジタルマーケティングに関する顧客の様々な課題をワンストップで解決

デジタルマーケティングに関わる顧客の課題

- アクセス数を伸ばしたいが何をすれば良いか分からない
- 具体的な効果（ROI）が見えない／出せない
- マーケティングを担当する人手が足りない
- AI検索向け対策に取り掛かりたいが何から始めればいいか分からない

Faber Company

デジタルマーケティングのツールからリソースまで幅広く提供

生成AIを活用したデジタルマーケティング自動化ツール

- ミエルカSEO：SEO / AI検索対策
- ミエルカGEO：AI検索対策サービス
- ミエルカヒートマップ：UI/UX改善
- コンバージョンミエルカ：Web接客 / LTV最大化
- ローカルミエルカ：大規模店舗向けマーケティング

＋

デジタルマーケティングリソース

- ミエルカコネクト：人材支援
- ミエルカSEOコンサルティング
- ミエルカGEOコンサルティング
- CROコンサルティング：ソリューション

Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカ事業　KPI

訪問商談を積極的に実施し、既存顧客からの売上拡大を実現。また、既存顧客への複数商材の提案を最重要施策とし、月売上40万円以上及び4〜40万円の合計契約社数は、前年比で順調に増加

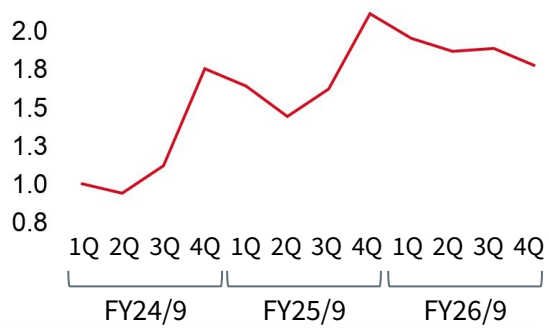
売上別 契約社数の推移

1社あたり月売上帯の契約社数（契約社数は四半期平均）

	FY 25/9	FY 26/9			
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
①＋②の合計社数	924	934	972	994	1,003
①月売上40万円以上	119	111	115	111	125
②月売上4~40万円	805	823	857	883	878
月売上 4万円未満	744	699	650	613	588
参考）全体合計	1,668	1,633	1,622	1,607	1,591

営業及びCS活動における接点総数※2

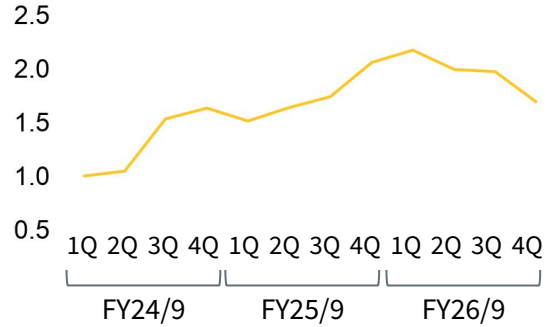
営業チーム 新規決裁者商談割合



着手中領域

- 大手中堅顧客へのアカウント深耕
- 訪問商談数を重視。FY27/9では重要指標へ

CSチーム※1 既存顧客面談割合



着手中領域

- 既存客への複数商材提案
- CS人員の採用とKPI管理による接点数の増大

※1 デジタルマーケティング施策成功に向けて、顧客に伴走しながらミエルカシリーズの使い方やサポートを支援するチーム
※2 FY24/9 の1Qを基準（1.0）とした数値

Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカ事業　クロスセル戦略

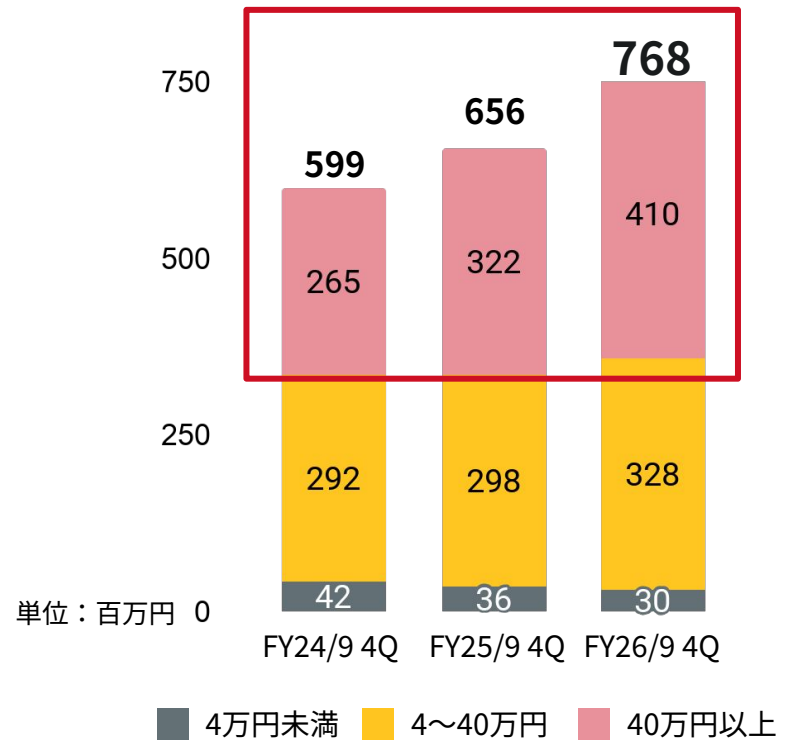
FY23/9より複数プロダクト導入の余地が高い大手・中堅企業にリソースを集中。月売上40万円以上の顧客における1社あたりの売上が向上し、月売上40万円以上及び4〜40万円の顧客からの売上額が伸長

契約社数（四半期平均）と月売上水準別の内訳

月売上水準別の契約社数
（各期における4Qの平均社数）

	FY 24/9	FY 25/9	FY26/9
40万円以上	97	119	125
4~40万円	754	805	878
4万円未満	861	744	588

月売上水準別の売上



Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカGEO、リリース約9か月で100社を超える受注を獲得

AI検索での露出状況を可視化・最適化する「ミエルカGEO」は、上場企業を中心に100社を超える企業様からの受注を獲得。導入事例を8社公開し、問い合わせも堅調。継続的な需要拡大を見込む

上場企業を中心に導入が進む

東証プライム
東北電力株式会社 様



東証プライム
株式会社ラクス 様



東証プライム
株式会社アズーム 様



東証プライム
バリューコマース株式会社 様



他にも、幅広い業界への導入・支援実績

東証プライム
大手化学メーカー

東証プライム
大手製薬会社

東証プライム
大手クラウドサービス企業

東証スタンダード
大手金融サービス企業

東証グロース
AIソフトウェア企業

大手家電メーカー

外資系医療機器メーカー

大手食品メーカー

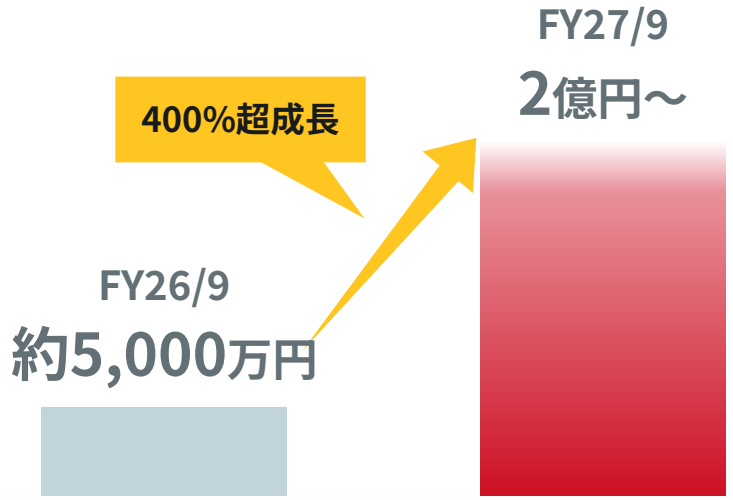
その他数十社

Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカGEO、売上成長 400%超を目指し組織体制を拡大

ミエルカGEOは想定を超えて立ち上がり。生産性と規模拡大を両立するための社内ツールも完成。FY27/9においては、売上成長 400%超に向けて組織を拡大予定

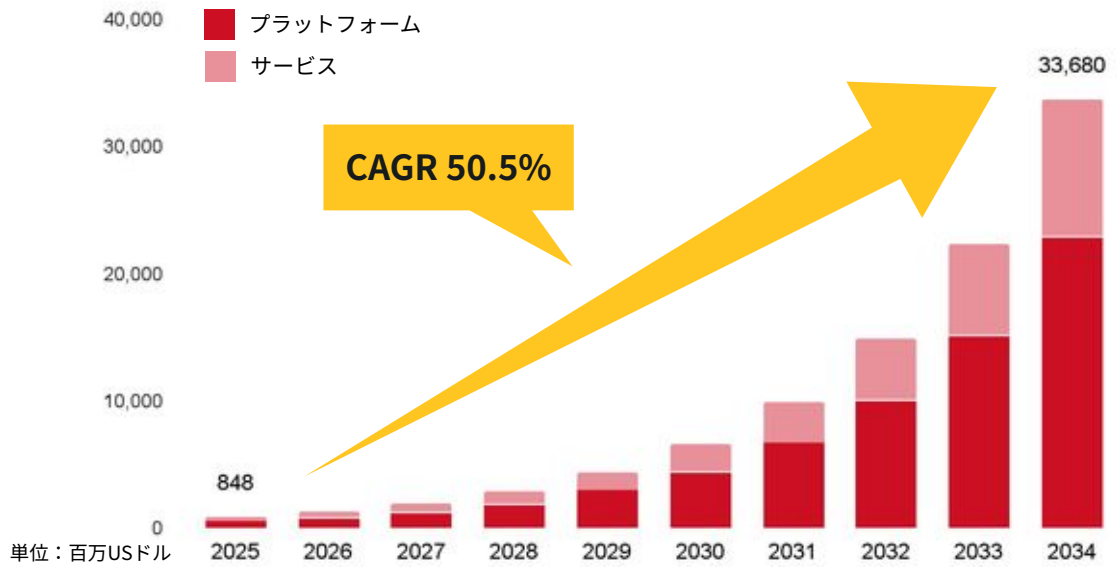
FY27/9 GEO関連サービス売上目標



ポイント

- コンサルティング体制の強化
- データ収集基盤の構築と運用
- 顧客成功事例の作成

世界の生成AI検索市場の見通し※1



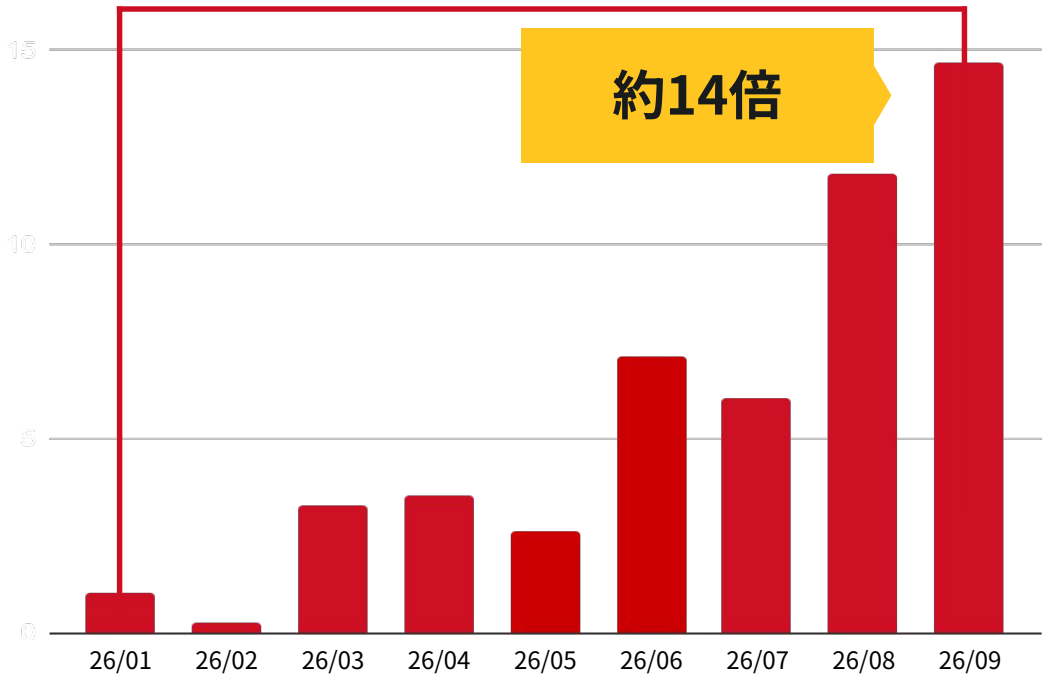
※1 Dimension Market Research『Generative Engine Optimization (GEO) Market Report（2025-2034）』

Copyright © FaberCompany, Inc.

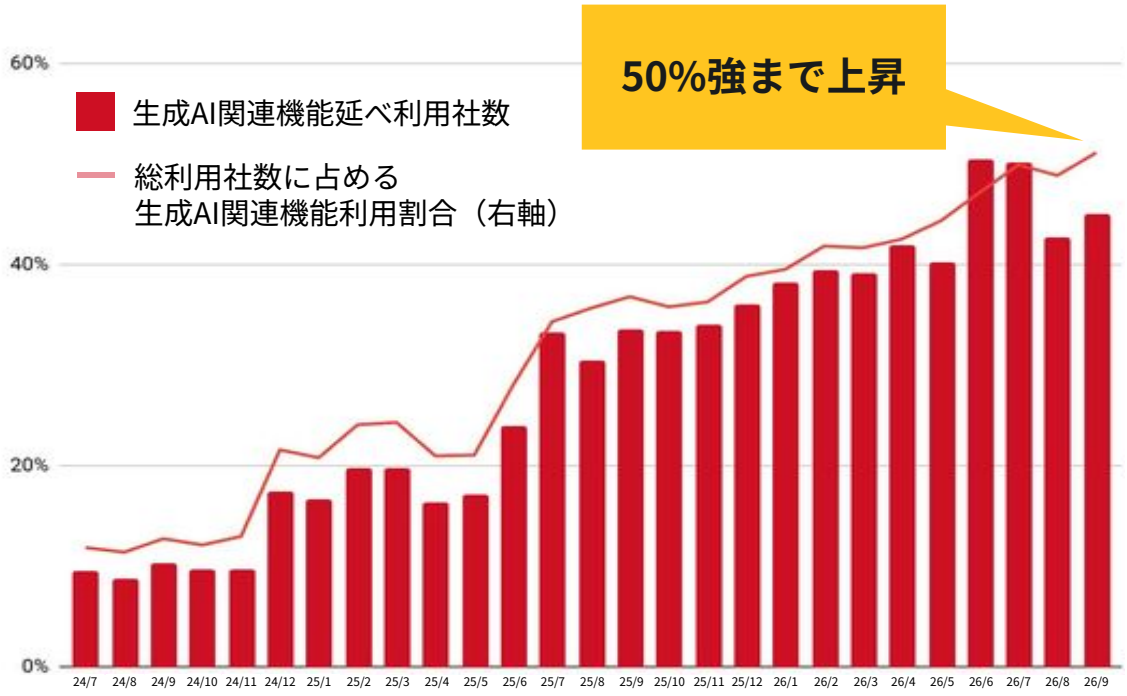
GEO関連サービスの「月次売上」及び「利用割合」は順調に推移

大手マーケティングメディア上でのプロモーションも開始し、GEO関連サービスへの問い合わせが増加
ツール群のAIシフトも進展し、生成AI関連機能の利用社数が拡大。中長期の成長に向けた基盤形成が進む

GEO関連サービスの月次売上推移



生成AI関連機能の延べ利用社数と利用割合※1



※1 利用社数×生成AI関連機能数を分子、利用社数×主要機能数を分母にして、生成AI関連機能の利用割合を算出

Copyright © FaberCompany, Inc.

マーケティングで横断的に使えるAIエージェント機能を実装中

マーケティングで横断的に使える生成AI関連機能

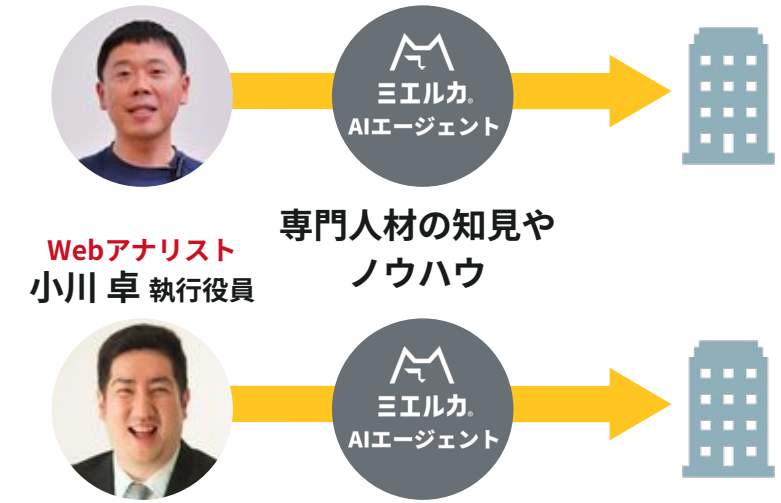
企業毎の課題に応じてマーケティング業務を
最適に自動化する生成AIを活用したサービスを展開



企業毎にデータを蓄積し最適化
ミエルカAIエージェント構想

トップコンサルタントの技を再現する AIエージェント（β版）

最新LLMを活用して
専門知見をAIエージェント化。
あらゆる業界の企業へ
「1社1体」の社会実装を目指す

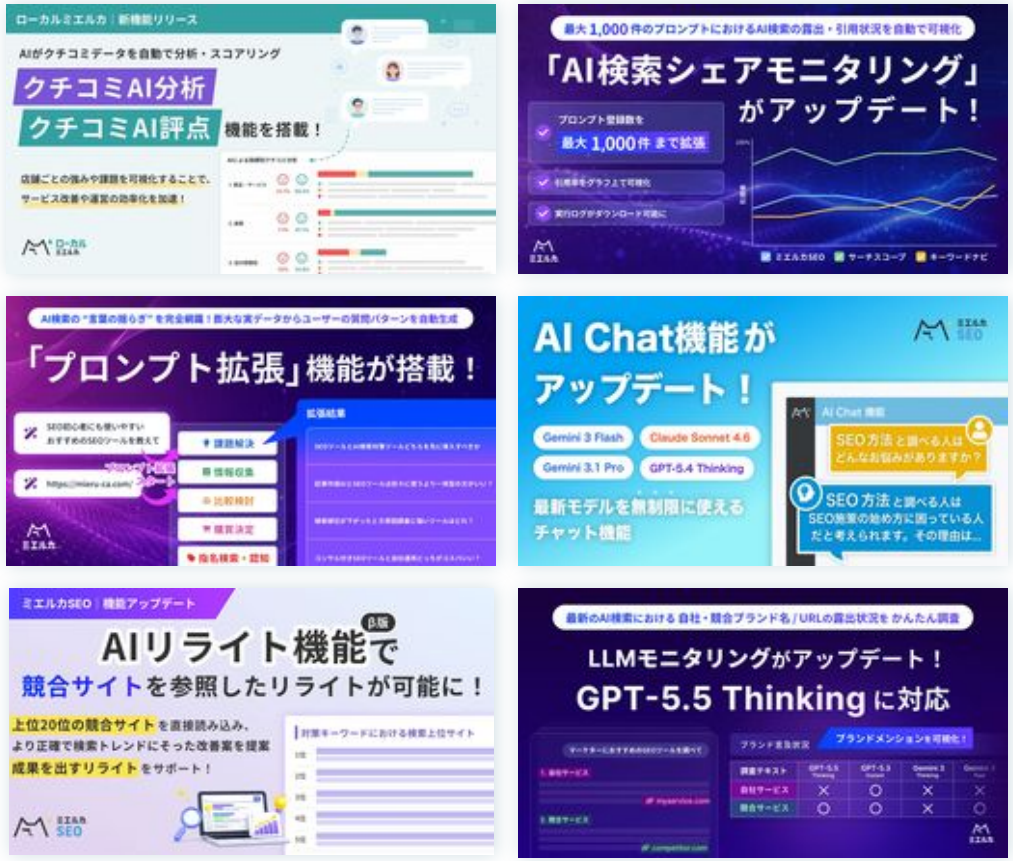


Faber Company

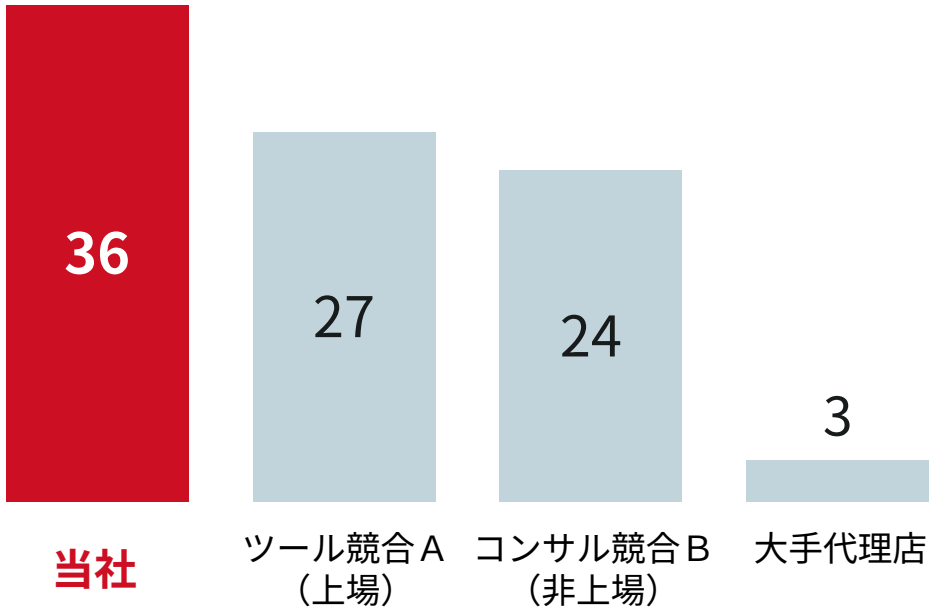
Copyright © FaberCompany, Inc.

生成AI関連機能・GEO関連サービスのリリース実績

FY25/9 2Qより生成AIを活用した新機能及びGEO関連サービスの開発に人員投下
機能追加に合わせて発信しているプレスリリースについても、競合よりも多い状況



AI関連機能のプレスリリース数 競合比較※1



※1 2025年4月～2026年10月末日までの生成AI関連事業プレスリリースを集計

Copyright © FaberCompany, Inc.

INDEX

1. 通期決算概要

2. ミエルカ事業

3. ディストリビューション事業

4. 中期経営計画

5. FY27/9見通し

6. 還元方針

7. Appendix（会社説明/事業概要）

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

ディストリビューション事業概要

当社の強みであるオンライン集客・展示会によるリード獲得力を梃子とし、最適なツール選定に悩む企業へ
バックオフィス/SFA関連SaaS等の販売・導入支援を展開。市場の拡大余地が大きく成長期待の高い領域

ディストリビューション事業

バックオフィス関連
SaaS等の
ソフトウェアベンダー

仕入れ

DX ミエルカ

販売及び
導入支援

ユーザー（企業）

オンライン集客で競争優位を築く
再現性のあるノウハウ

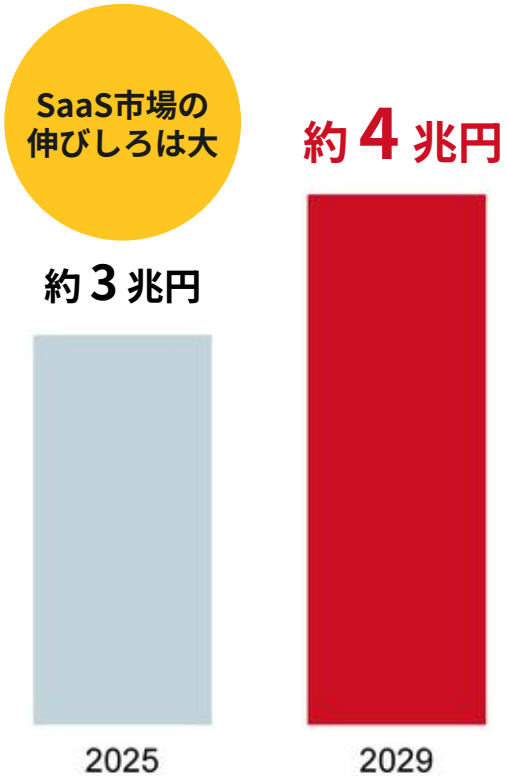
展示会でのリード獲得が
他社に比べて優位

提携先サービス例

電子印鑑なら GMOサイン
Money Forward クラウド会計
KING OF TIME
HRMOS 勤怠 ハーモス
jinjer 勤怠 ジンジャー
TOKIUM インボイス
楽楽明細
Bakuraku 請求書受取

※その他、数十のサービス群と提携済

国内SaaS市場見通し※1



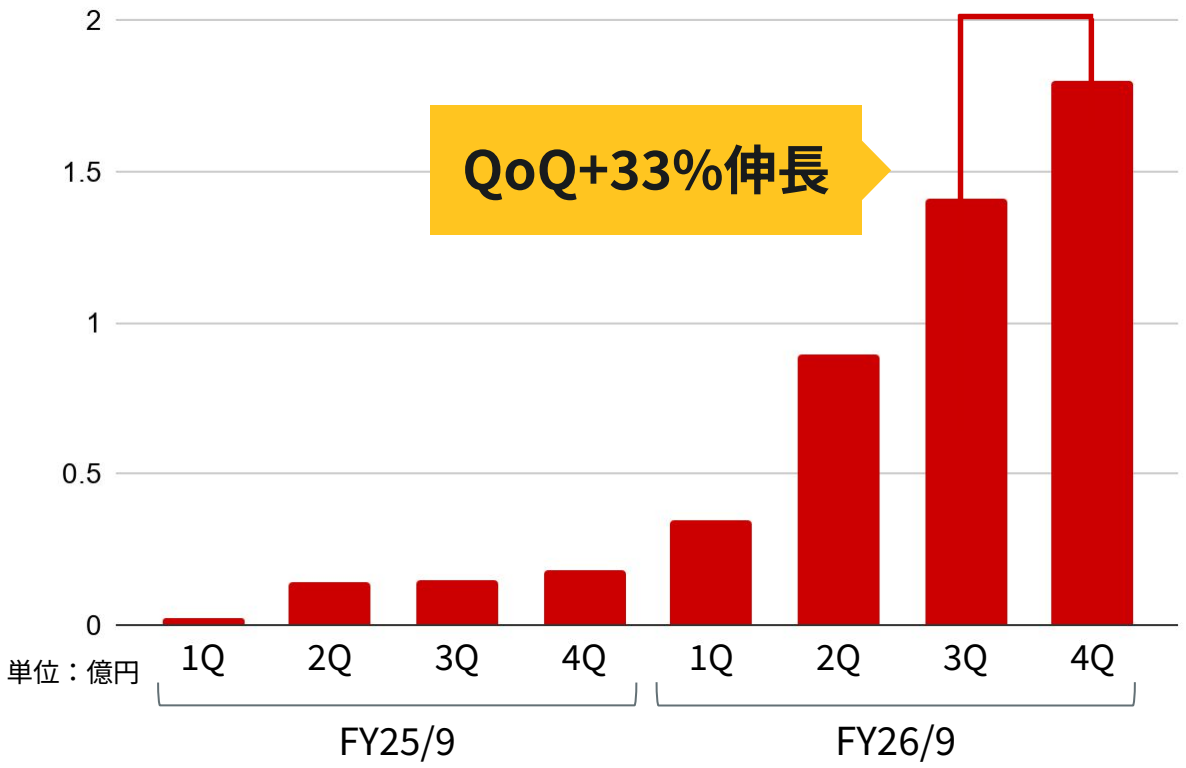
※1 富士キメラ総研 「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」より

Copyright © FaberCompany, Inc.

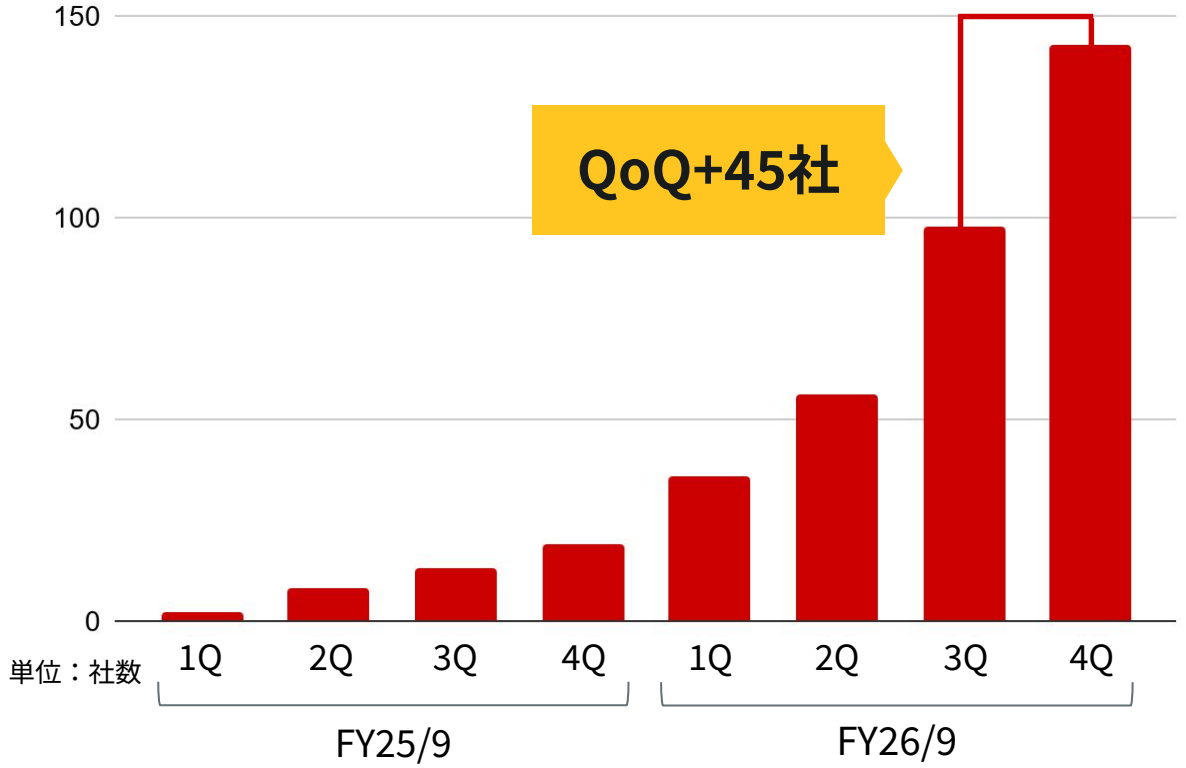
ディストリビューション事業　KPI

FY26/9末時点の保有ARRは1.8億円と、当初目標としていた保有ARR1億円を大きく上回る水準で着地。想定以上に良好な状況を踏まえ、更に投資を継続予定

Q末月※1の保有ARRの推移



Q末月の契約社数



※1　Q末月：各四半期の末月

Copyright © FaberCompany, Inc.

当社の中長期的な成長ドライバーとすべく、FY27/9においても投資を継続

FY26/9と比較し、展示会出展及び営業人員を約2倍とし、リード獲得と保有ARRの積み上げを加速。ストック型ビジネスの特性を活かし、中長期的に営業利益を積み上げていく

展示会出展の拡大

FY26/9 実績	FY27/9 取り組み
名刺 2.8万件	名刺 4.2万件 見込み（2年で合計7万件）
16回参加	31回参加

営業人員の拡大

FY26/9 実績	FY27/9 取り組み
16名	40名見込み

FY26/9 結果サマリー

- 事業開始後、143社を受注（QoQ +45社） ストック収益拡大の基盤を構築
- 初回取引時点においてのLTV/CAC※1は2.1以上と現時点でも一定の収益性を確保
- アップセル・クロスセルを推進し、LTVの向上を図る体制を構築中

※1 CACの内訳：主に人件費+販売促進費

Copyright © FaberCompany, Inc.

ディストリビューション事業の中期ゴールと想定営業利益

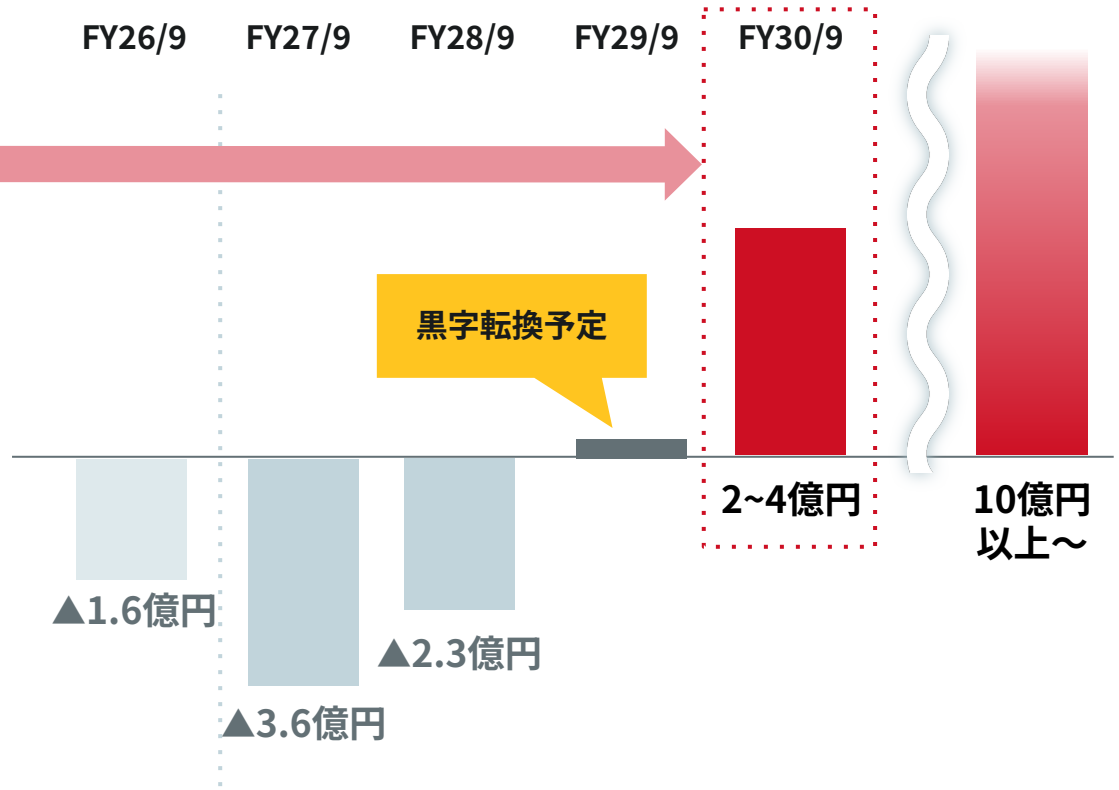
当社の強みであるリード獲得力を梃子に、FY30/9末に中期的な目標である保有ARR36億円（営業利益換算で2～4億円）の早期達成を図る。ストック型ビジネスを活かし、長期的に営業利益で10億円以上の水準を目指す

目標数字（FY30/9末）

保有ARR
36億円

※ 保有ARR：当社経由で契約されている
サービスのMRR×12ヶ月

保有ARR36億円時点の想定セグメント営業利益



Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

INDEX

1. 通期決算概要

2. ミエルカ事業

3. ディストリビューション事業

4. 中期経営計画

5. FY27/9見通し

6. 還元方針

7. Appendix（会社説明/事業概要）

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

2005年
Faber Company
創業

創業時の資本金は100万円。
いま、純資産は25億円（2,500倍）



Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

はじめの一歩は、
いつだって小さい



2005年

創業後初の売上（アフィリエイト報酬）

1,600円



2024年

ディストリビューション事業の初受注

26万円

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

第一次中期経営計画（FY27/9～29/9）の目標：FY29/9に過去最高の営業利益へ

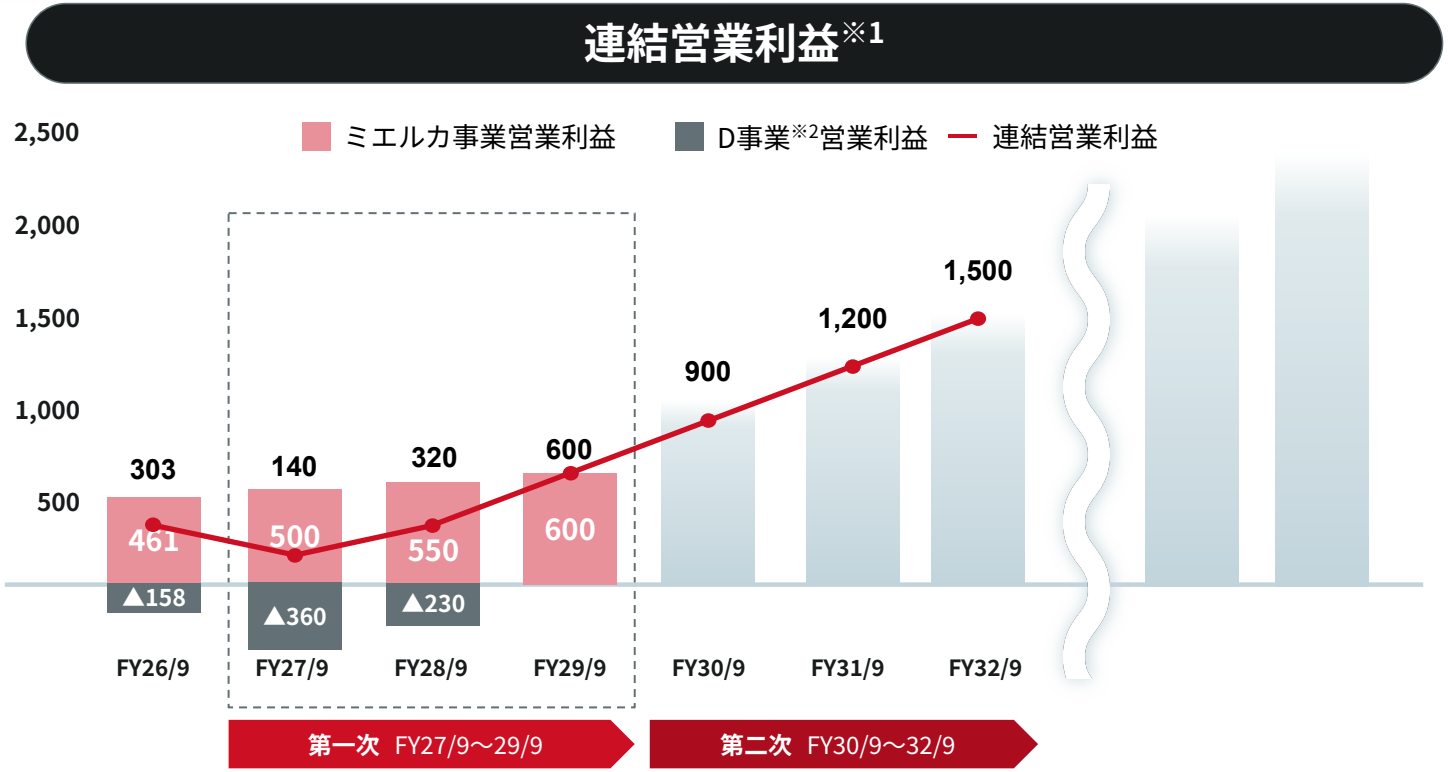
ミエルカ事業
営業利益6.0億円

ディストリビューション事業
黒字転換

連結営業利益
過去最高を達成

投資規律
ミエルカ事業の営業利益の範囲内で投資。
純資産を減らさず、新株発行は想定せず

株主還元
配当性向20%目安の累進配当を基本に
（FY27/9 配当予想 1株30円）優待を新設



※1 FY26/9実績、FY27/9業績予想、FY28～29/9計画、FY30/9以降はイメージ（業績予想ではない）。M&Aは織り込まず、実現すれば上乗せ
※2 D事業：ディストリビューション事業の略

Copyright © FaberCompany, Inc.

高ROICのミエルカ事業の利益を、10倍超の市場へ

20年来のブランドと基盤を持つミエルカ事業が高い資本効率で創出した資本を、当社の強みであるリード獲得力を活かし、市場規模10倍超の成長市場へ継続的に投下。純資産を維持しながら、営業利益の拡大を図る

ROICの高いミエルカ事業で得た収益を、ディストリビューション事業へ投資

	ミエルカ事業	ディストリビューション事業
市場性	市場規模（SAM）、460~620億円程度 年46~62億円程度伸びる市場	市場規模（SAM） 4兆円、 年2,500億円程度伸びる市場
収益性	ROIC 63% NOPAT315百万円÷運転資金500百万円	ストック型で、 利益が積み上がる構造
事業 ポテンシャル	安定成長	非常に大きい

投資

Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカ事業：AI検索時代も年10%成長を継続

既存事業の安定収益を基盤に、GEO・クロスセル・生成AI活用を推進。FY29/9に営業利益6.0億円を目指す

FY26/9 実績

営業利益

4.61億円（YoY +22.6%）

継続型売上比率

80%超

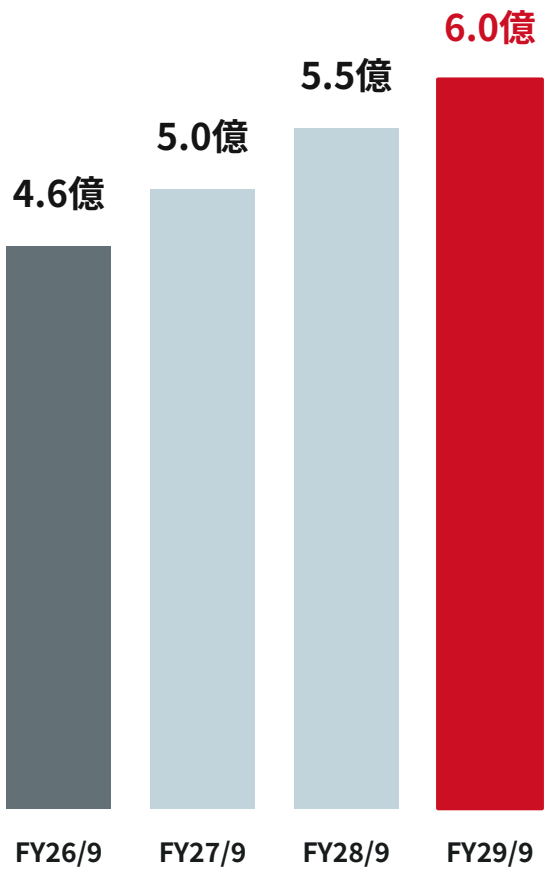
月4万円以上の顧客（大手中堅企業中心）

1,003社

年10%成長を支える3つの施策

1. **AI検索対策（GEO）で新規顧客獲得**
   FY27/9 GEO関連売上2億円を目標
2. **クロスセルによる顧客単価向上**
   大手・中堅企業の顧客を中心に、月4万円以上の顧客を1,250社へ（FY29/9）
3. **生成AIによる生産性向上**
   トップコンサルタントのノウハウをAIエージェントとして製品化。少人数で多くの顧客を支援

FY29/9 営業利益6.0億円



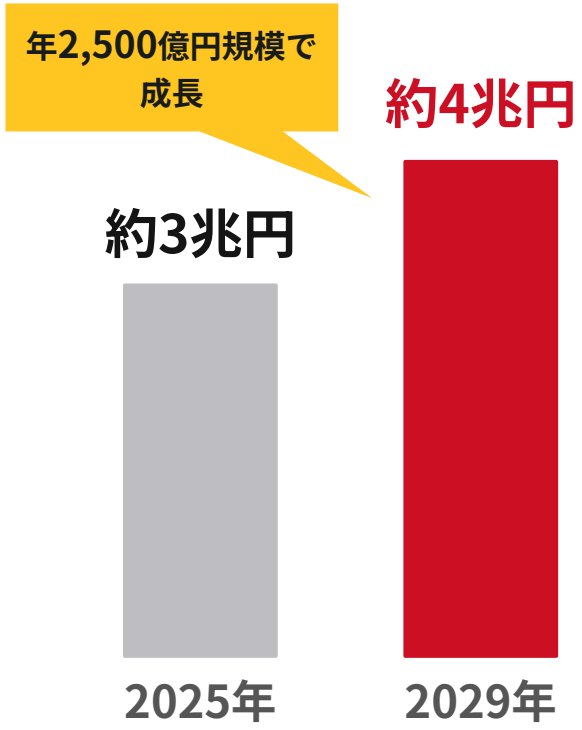
Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

ディストリビューション事業：3→4兆円へ成長する市場、地方への販売網がない

国内SaaS市場は2029年に約4兆円へ拡大する見通し。一方、増え続けるSaaSは、「選べない・入れられない・使いこなせない」地方の中堅企業に届いていない現状。当社はこの空白地帯に新たな事業機会があると考える

国内SaaS市場



届ける販売網がない空白地帯

SaaSベンダー

地方の中堅企業に手が回らない

ベンダーの営業はエンタープライズ・都心企業の開拓に集中。地方はパートナー経由への転換を模索するベンダーが増加

Faber Company

選定・導入・定着を支援

なくてはならない販売網へ

地方・中堅企業

SaaSの選定・導入・活用が難しい

人手不足と法改正でデジタル化が急務。しかし、社内にIT担当者がおらず、「選べない・入れられない・使いこなせない」

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

当社の強み「集める力」「売る力」を、この空白地帯へ投入

リード獲得力で決裁者との接点を効率的に創出し、営業が訪問してSaaSを選び・入れ・定着まで支援

リード獲得

ミエルカ事業で20年磨いた

集める力

地方の中堅企業の決裁者へ、効率的にリーチ

名刺 FY26/9	**2.8万件**
名刺 FY27/9見込み	**4.2万件**
リード獲得単価	**業界平均の 1/8**

×

訪問・選定・導入・定着

ディストリビューション事業で築いている

売る力

訪問し、中立の立場で選定。定着まで支援

本格始動1年の契約社数	**143社**
決裁者商談比率	**75%**
同じ事業を行う会社	**ほぼ存在しない※1**

※1 当社調べ

Copyright © FaberCompany, Inc.

ディストリビューション事業が生む2つの資産：顧客基盤と全国販売網

顧客基盤は拡充に伴って収益が拡大し、全国販売網は新たな商材をいち早く全国展開するための基盤となる

フェーズ1 顧客基盤×全国販売網を構築

顧客基盤

FY30/9 **2,500社**

FY26/9：143社

保有ARR

36億円（通過点）

2,500社 × 年間顧客単価150万円

アプローチ可能な全国販売網のターゲット

16万社

従業員50名以上の企業

フェーズ2 全国販売網を活かす

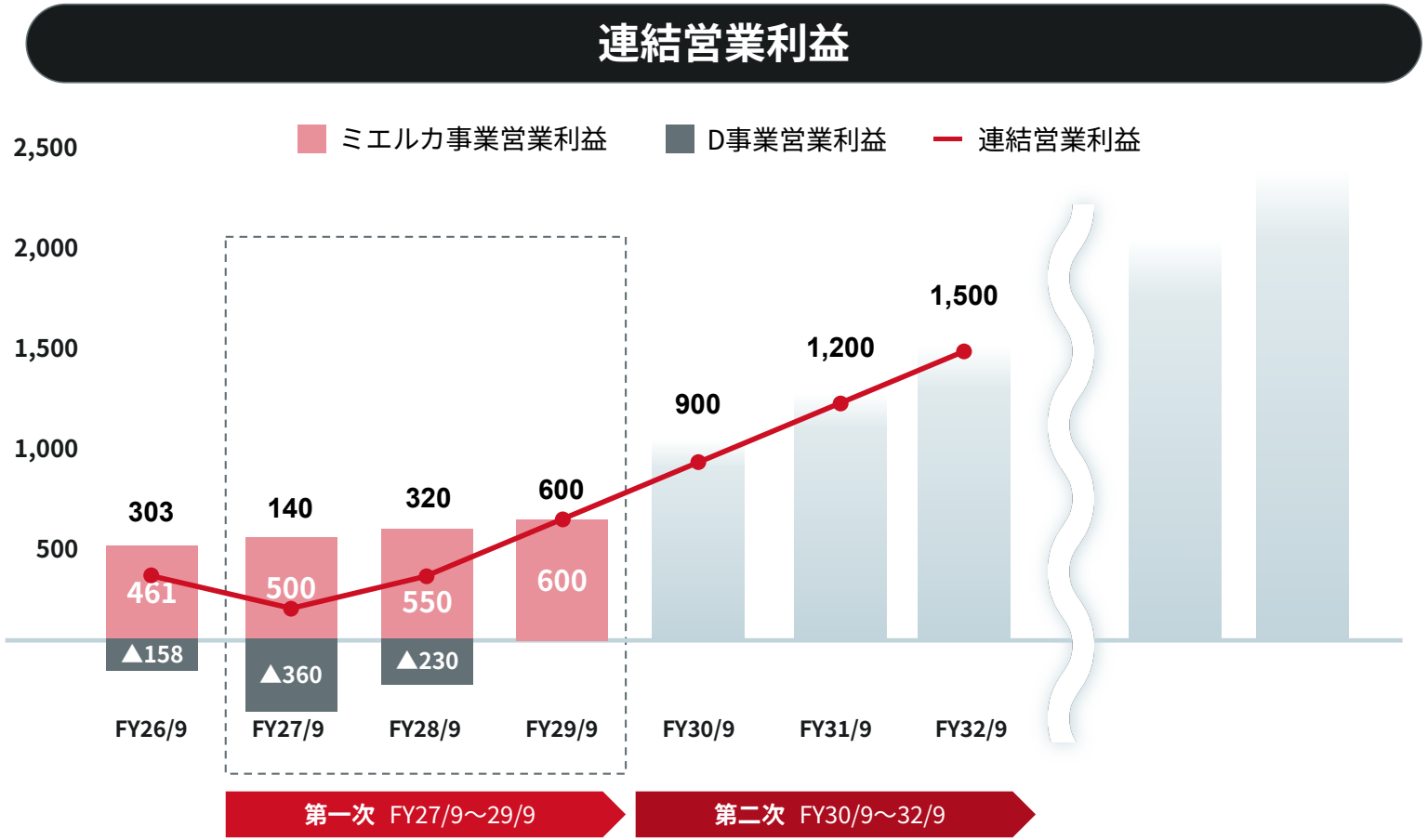
1. **新しい商材を、すぐ全国へ**
   自社開発・提携・M&Aで得た商材を全国へ届けられる
2. **ベンダーの「良きパートナー」に**
   販売網を持たないベンダーの地方開拓を担い、協業関係を築ける
3. **地方の中堅企業の課題が集まる**
   商材選定やM&Aの判断に活用

※ 契約社数2,500社・年間顧客単価150万円はFY30/9の目標。

Copyright © FaberCompany, Inc.

第一次で過去最高益へ。第二次・第三次で利益成長を加速

FY27/9〜28/9の減益はすべてディストリビューション事業への先行投資によるもの。FY29/9に過去最高益を更新し、その後は同事業のストック収益の積み上がりにより利益成長を見込む



第一次 FY27/9〜29/9

成長基盤の構築

連結営業利益 6億円台（過去最高）

第二次 FY30/9〜32/9

D事業が第2の収益柱に

連結営業利益15億円以上（FY32/9）
時価総額100億円を通過点に

第三次 FY33/9〜

全国販売網の完成

新しい商材が普及し始めたら、
すぐ全国に売れる

※ FY26/9実績、FY27/9業績予想、FY28〜29/9計画、FY30/9以降はイメージ（業績予想ではない）。
M&Aは織り込まず、実現すれば上乗せ

Copyright © FaberCompany, Inc.

資本配分：約26億円を、IRR30%を基準に配分

配分可能資金 約26億円を、IRR30%（投資額に対し年30%のリターンが見込める案件）を基準に、①ディストリビューション事業 ②M&A ③株主還元の順で配分

IRR 30%（ハードルレート）を基準に優先順位をつけて配分

配分可能資金　26億円

余剰手元資金※1
16億円
＋ミエルカ営業CF（3年・税引後）約10億円

定常資金
5億円

判断基準：IRR 30%（ハードルレート）

1. **ディストリビューション事業への投下**
   ミエルカ事業の営業利益の範囲内で3年7~8億円程度
   投資効率（LTV/CAC）を確認しながら投資量をコントロール
2. **M&A**
   IRR30%を満たす案件を中心として投資実行
3. **株主還元**
   配当性向20%を目安とした累進配当を基本に（FY27/9 配当予想 1株30円）、株主優待を新設。資金状況に応じて追加還元を機動的に検討

※1 26年9月期末時点現金及び預金21億円から定常資金とみなした5億円を引いた金額
※中計の達成に向け、業績条件付き有償ストックオプションの導入を検討中（条件等は決定次第開示）

Copyright © FaberCompany, Inc.

INDEX

1. 通期決算概要

2. ミエルカ事業

3. ディストリビューション事業

4. 中期経営計画

5. FY27/9見通し

6. 還元方針

7. Appendix（会社説明/事業概要）

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

FY27/9 連結業績予想

FY27/9はディストリビューション事業に対して、最大360百万円の投資を実施（次ページ参照）
一時的に営業利益は低水準となるも、FY30/9を見据えた中期的な成長のため戦略的な投資を優先

	FY25/9 通期実績	FY26/9 通期実績	FY27/9 業績予想	YoY
売上高	**2,560**	**2,838**	**3,181**	+12.1%
売上総利益	**1,774**	**1,945**	**2,183**	+12.2%
利益率	69.3%	68.5%	68.6%	
営業利益	**376**	**303**	**140**	▲53.8%
利益率	14.7%	10.7%	4.4%	
当期純利益	**263**	**206**※1	**93**	▲54.6%
利益率	10.3%	7.3%	2.9%	
EPS（円）	**96.96**	**75.26**	**34.10**	
配当	**普通配当20円 + 記念配当10円**	**普通配当30円**	**普通配当30円 + 株主優待（P.42参照）**	

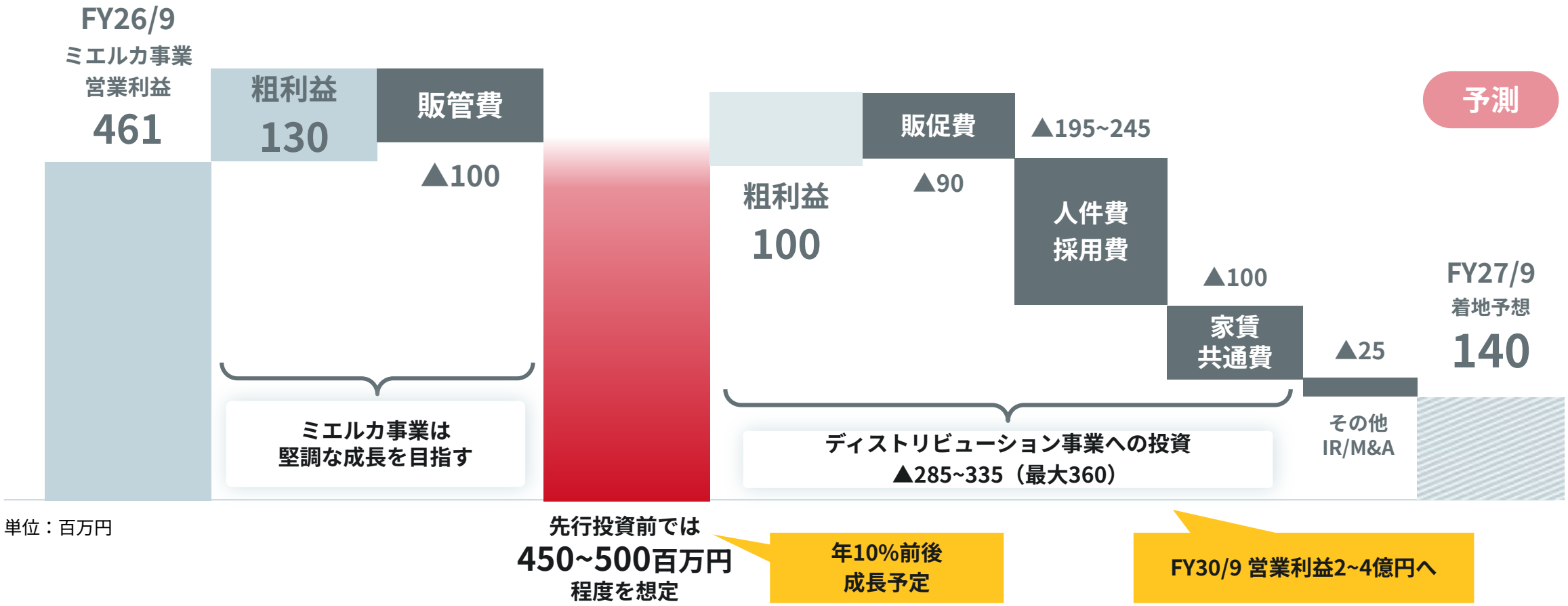
単位：百万円

※1 投資有価証券の減損（24百万円）が発生したため（GrowthDX社）

Copyright © FaberCompany, Inc.

FY27/9 連結営業利益着地予想の詳細

FY27/9はミエルカ事業の成長を志向しつつ、市場が大きくストック収益が見込めるディストリビューション事業への先行投資により通期営業利益1.4億円を目標とする。計画を上回る営業利益は同事業へ再投資の予定



Copyright © FaberCompany, Inc.

FY27/9 連結業績計画の前提

ミエルカ事業においては大手・中堅企業顧客へのクロスセルとパートナーの拡充を通じた売上拡大を継続
ディストリビューション事業の営業人員数が最重要KPI

FY27/9 連結業績見込みの前提	
大手・中堅企業に絞った顧客数拡大	● S&M活動における大手・中堅企業のリード数の維持、拡大 ● 決裁者へのセールス比率（TOP商談）の継続的な取り組み ● 対面商談の積極展開
ARPUの向上	● クロスセル可能な商材を買うor作ることで、ARPUを向上 ● クロスセル商材は市場開拓余地（白地）の大きさを重視
採用・育成関連	● 人事機能の立ち上げ完了 ● 連結で40名程度の営業＆CS人員の純増 ● 人材育成システムの導入
ディストリビューション事業への投下	● ディストリビューション事業の拡販、拠点立ち上げ ● 離職率のコントロール及び、FY27/9に向けて40名体制へ（2026年9月時点で16名） ● LTV/CACを確認しながらの資本投下

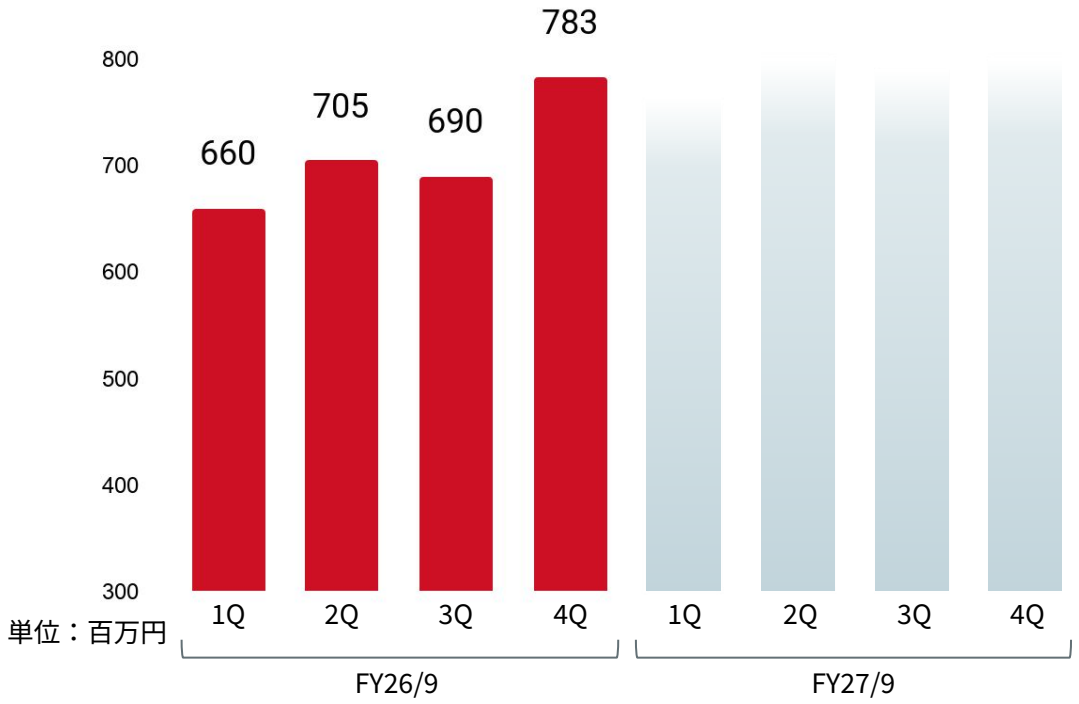
Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

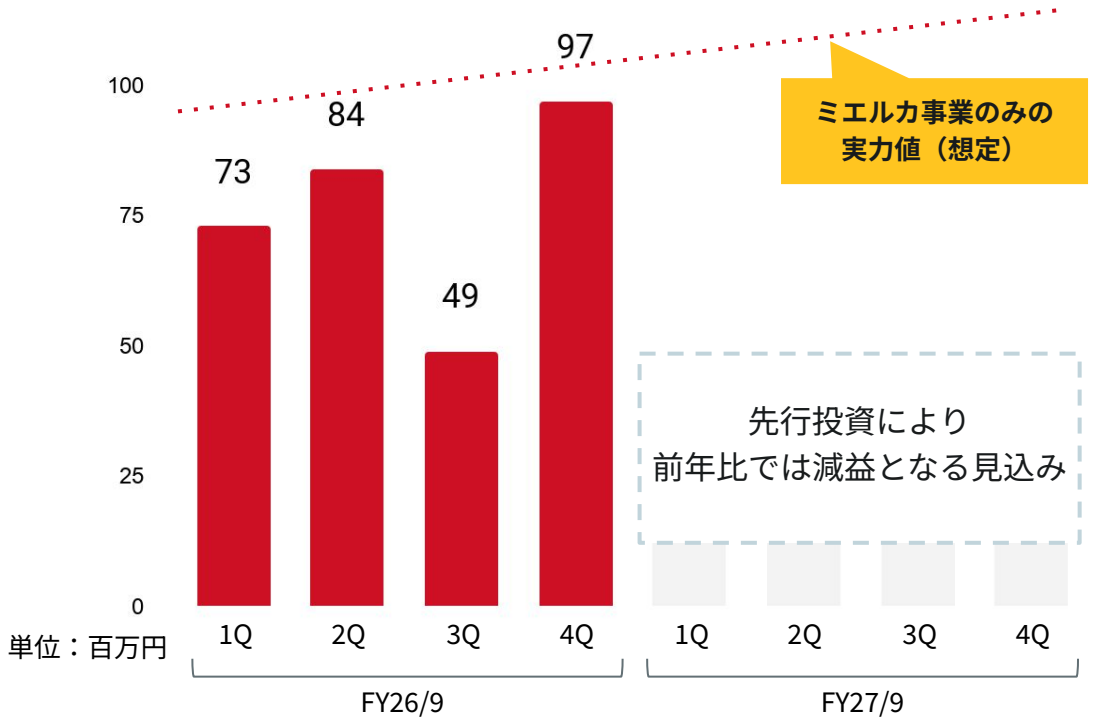
FY27/9 連結四半期見通し

FY27/9は中長期的な成長基盤の強化を目的に、ディストリビューション事業の成長投資に向けた費用（採用、販売促進）を計画通り投下。四半期毎に売上を積み上げつつ、持続的な成長を図る

売上高



営業利益



Copyright © FaberCompany, Inc.

INDEX

1. 通期決算概要

2. ミエルカ事業

3. ディストリビューション事業

4. 中期経営計画

5. FY27/9見通し

6. 還元方針

7. Appendix（会社説明/事業概要）

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

FY27/9 株主還元（1株当たり配当金）

成長投資と株主還元のバランスを重視し、持続的な成長戦略を推進する方針
FY26/9の期末配当では、1株当たり普通配当30円を実施。FY27/9においても、1株当たり30円配当を予想

FY27/9 期末配当予想

1株当たり配当金：30円

※ 配当利回り：3.5%（株価845円 ＊2026年11月6日終値）

Copyright © FaberCompany, Inc.

FY27/9 株主還元拡充（株主優待制度の新設）

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式の投資対象としての魅力をより多くの方々にご認識いただくことを目的として、株主優待制度を新設

株主優待制度の概要

対象基準日	毎年3月末、9月末日
対象条件	1単元（100株）以上保有 ※継続保有条件なし
優待内容	デジタルギフト® ※1
株主還元額	期初業績予想と併せて公表 10百万円（FY27/9 年間合計）
ご案内時期	各基準日から3ヶ月以内を目途に送付

シェア型株主優待

株主優待還元額（FY27/9 予定）

10百万円

基準日1	基準日2
2027年3月末日	2027年9月末日
5百万円	5百万円※2

各基準日に各5百万円ずつ実施予定



各基準日の株主数により、1人あたりの予定配布額は変動

※1 デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラスの登録商標です。
※2 業績や経営戦略・投資計画を踏まえ増額する場合があります。

Copyright © FaberCompany, Inc.

FY27/9 株主優待 1人当たりの予定配布額および利回り（参考）

シェア型のため、1人当たりの配布額は各基準日の対象株主数により変動します。以下は、2026年9月末時点の株主数等を前提とした参考値であり、実際の配布額および利回りは各基準日後に開示いたします

100株保有時の1人当たり予定配布額及び利回り（年間・参考）

区分	配当金（年間）	株主優待（１回目）	株主優待（年間）	合計（年間）	優待利回り	総合利回り（配当金＋株主優待）
現時点対象株主数：1,036名	3,000円	4,826円	9,652円	12,652円	11.4%	14.9%
想定増加ケース：2,072名	3,000円	2,413円	4,826円	7,826円	5.7%	9.2%

（※）「現時点」は、2026年9月30日現在の株主名簿における 100株以上保有株主数（ 1,036名）を前提とした参考値です。2回目（2027年9月30日の基準日）については、業績や経営戦略・投資計画を踏まえ増額する場合があります。
（※）「想定増加ケース」は、2026年9月30日現在において100株以上保有株主様（ 1,036名）の2倍に増加したと仮定して算出した参考値であり、当社が対象株主数の見込みを示すものではありません。
（※）各利回りは、2026年11月6日の東京証券取引所における当社株式の終値（ 845円）により計算しています。

Copyright © FaberCompany, Inc.

Q&A

Q 「ミエルカGEO」を導入した企業の反響や、事業成長の見通しについて教えてください。

A ツールとコンサルティングを合わせて100社超の受注をいただいており、導入企業からは「モニタリング工数の大幅短縮」「生成AI経由で大手企業からの問い合わせがあり、契約に至った」等のお声をいただいております。AI検索に関わる当サービスはコンサルティング体制を強化し、持続的な収益貢献を期待しております。

Q ミエルカ事業の契約社数が横ばい・減少傾向に見えますが、今後もこの傾向が続くのか教えてください。

A 大手・中堅企業へリソースを集中しているため、月売上4万円未満の顧客が減少し、全体の契約社数は減少しています。一方、注力している月売上4万円以上の顧客は、前年同期の924社から1,003社に増加しました。今後もこの方針を継続し、FY29/9に月売上4万円以上の顧客1,250社を目指します。

Q M&Aの方針を教えてください。

A 当社が属するデジタルマーケティング市場において、シナジーの創出やシェアの拡大が見込める企業、競争優位性の強化につながる企業を優先的な対象とし、当社の強みを転用できる異業種も探索しています。黒字企業の取得を基本とし、IRR30%をハードルレートとした規律ある投資判断のもと、EPSの向上につながる案件を実行してまいります。

Q XINOBIX社のPMIの進捗状況と、シナジーの発現状況について教えてください。

A PMIは計画通りに進捗しており、コンテンツ制作の内製化によるデリバリー（納品）能力の向上など、シナジーは当初の見込み通りに発現しています。今後も、収益性の向上とAI検索対応の強化に向けて、グループ一体で取り組んでまいります。

Copyright © FaberCompany, Inc.

Q&A

Q 採用の進捗状況を教えてください。

A FY26/9は新卒・中途ともに計画通りに増員が進みました。育成面では、人事機能の立ち上げを完了し、人材育成システムを導入しています。FY27/9は営業・CS人員を連結で40名程度純増させる計画で、離職率をコントロールしながら、採用と育成の両面で事業成長を支えてまいります。

Q 生成AIの普及に伴い、採用方針に変更があれば教えてください。

A 採用の基本方針に変更はありません。ただし、生成AIを適切に使う力は職種を問わず重要と考えており、全社で生成AI活用に関する教育と組織学習を進めています。また、生成AI時代には実行力・行動力・調整力がこれまで以上に重要になると考え、これらの能力やポテンシャルを持つ人材の採用に注力しています。

Q 今後の採用計画と、強化したい職種を教えてください。

A 「セールス&マーケティング」「コンサルタント」「エンジニア」の各部門をバランス良く増員していく方針です。併せて、生成AIや大手企業の業務に対するプロジェクトマネジメントに強みを持つ人材、M&A・PMIの経験を有する人材の採用には、特に注力してまいります。

Copyright © FaberCompany, Inc.

INDEX

1. 通期決算概要

2. ミエルカ事業

3. ディストリビューション事業

4. 中期経営計画

5. FY27/9見通し

6. 還元方針

7. Appendix（会社説明/事業概要）

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

Appendix

1. 成長戦略及び競争優位性

2. 市場規模/ターゲット

3. M&A方針

4. その他

Copyright © FaberCompany, Inc.

業績推移及び成長戦略

競争力のあるミエルカ事業に注力し、利益貢献度の高い大手・中堅企業顧客にリソースを投下。加えてディストリビューション事業やM&Aを通じ、更なる成長に取り組む

成長戦略の変遷

～FY22/9

SEO※1/CRO※2課題にフォーカスし
強い参入障壁を持つビジネスを確立

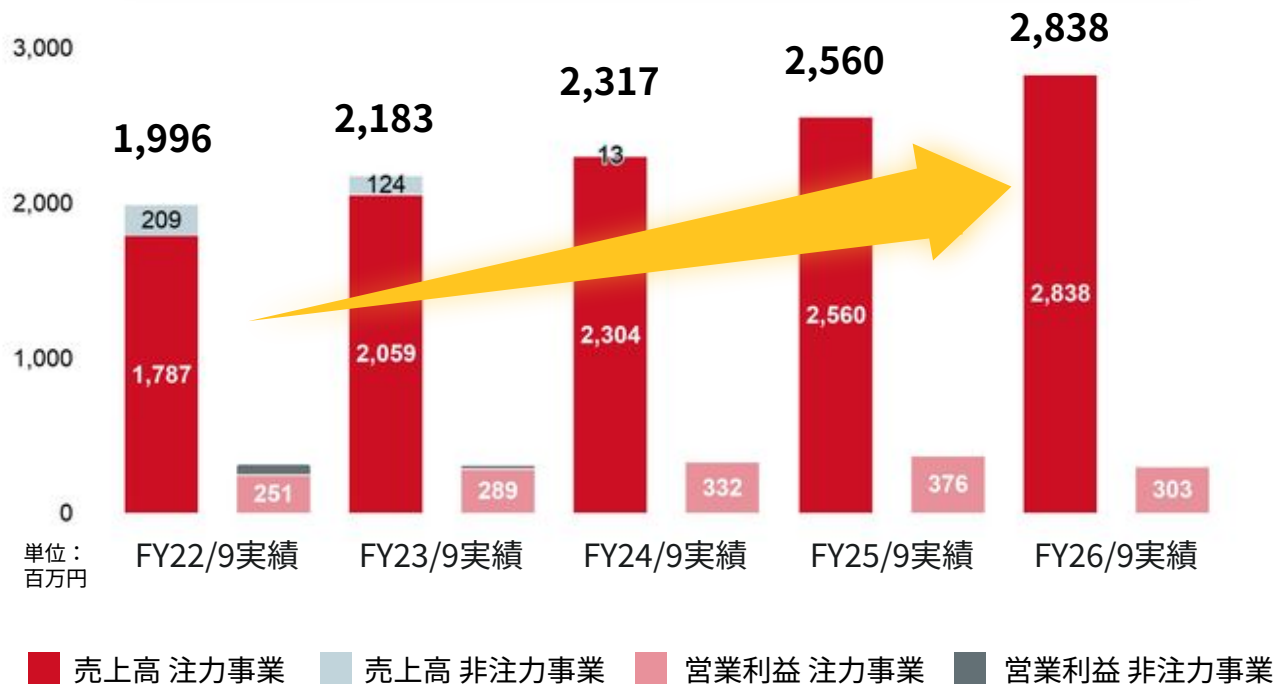
FY23/9～

1. **参入障壁を持つ領域における成長の加速**
   予算の大きな大手顧客へのリソース投下
2. **非注力事業からの撤退**
   メディア事業、EC事業からの撤退が完了
3. **M&Aによるクロスセル商材の追加**
   クロスセルによる顧客の深掘りとARPU向上

FY26/9～

1. **生成AIを活用した機能開発（P.14）**
   AI検索対策向け機能開発
2. **リード獲得力を活かした新規事業（P.20）**
   ディストリビューション事業への投資

注力事業売上 **4年CAGR 12.2%**



※1 SEO：Search Engine Optimization（検索エンジン最適化）
※2 CRO：Conversion Rate Optimization（来訪した訪問者のコンバージョンに至る率を高めるための施策）

Copyright © FaberCompany, Inc.

FY26/9以降の成長戦略サマリー

ミエルカ事業の安定的な成長に加え、需要拡大が見込まれるAI検索対策サービスや、ストック性が高く高収益なディストリビューション事業の拡大に取り組む方針

	事業	方針	今後の戦略
現在の注力事業	ミエルカSEO / コンバージョンミエルカ / ミエルカヒートマップ / ローカルミエルカ	堅調な成長	大手・中堅企業への注力と機能・営業強化により、継続型売上を土台としたミエルカ事業の堅調成長
現在の注力事業	AI検索対策サービス※1（GEO※2・LLMO※3） ミエルカGEO	競争力の強化	生成AIを活用した機能開発を加速 ※参照：P.14
新規事業	ディストリビューション事業 ※サービス名：DXミエルカ DXミエルカ	投資領域 将来の成長	FY30/9末には、保有ARR36億円が目標 ※参照：P.23

※1 業績としてはミエルカ事業に組み込み
※2 GEO：Generative Engine Optimization（生成エンジン最適化）
※3 LLMO：Large Language Model Optimization（大規模言語モデル最適化）

Copyright © FaberCompany, Inc.

市場における競争力① リード獲得力 –SEO–

アルゴリズムへの知見と、1,700社超の施策データに支えられ、SEO由来のリード獲得力は競合他社比で優位

- SEO
- ヒートマップ
- GEOツール
- GEOコンサル
- LLMO

多くの問い合わせにつながる
キーワードで
他社よりも検索上位に位置

潜在顧客が探している事例を数多く掲載

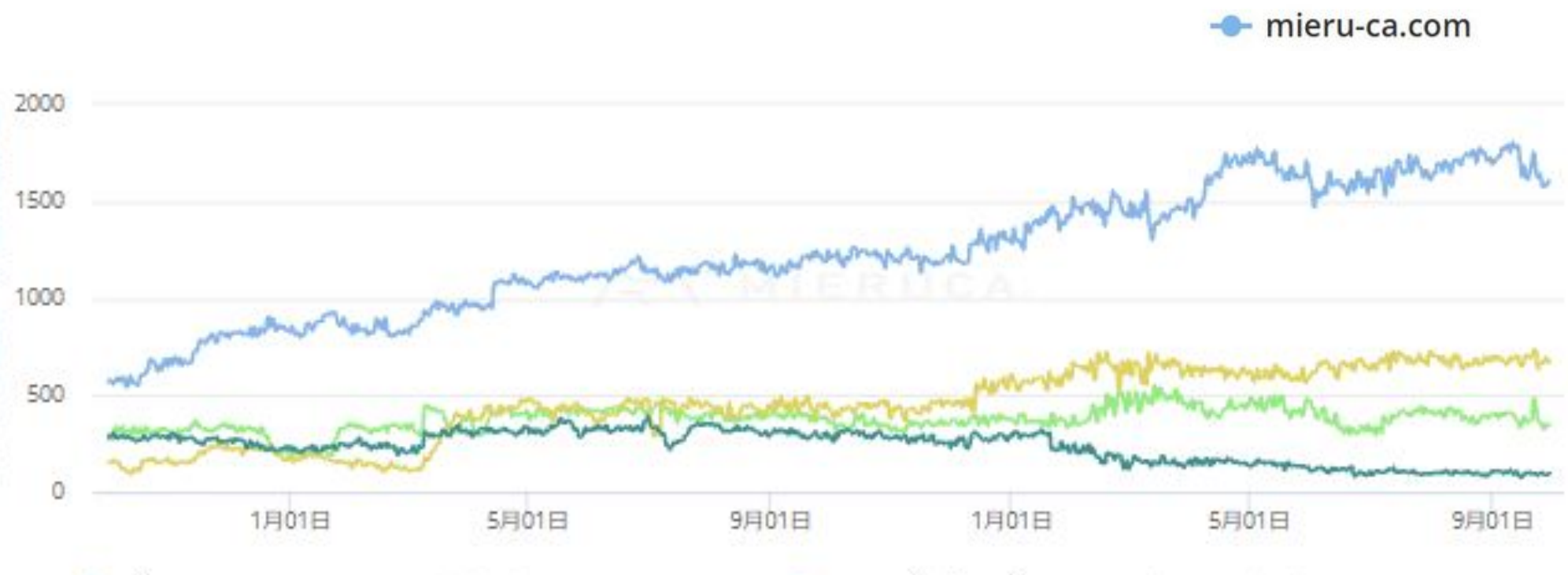


潜在顧客が当社メディアにアクセスした際、
同業種の成功事例が後押しとなり問い合わせ増に繋がっている

Copyright © FaberCompany, Inc.

ファインダビリティ・スコア

検索エンジンでの発見性を示す指標が競合他社を超える水準を継続中。市場でのプレゼンス強化と顧客獲得効率の向上を実現



期間：2024/10/01~2026/09/30

Copyright © FaberCompany, Inc.

市場における競争力① リード獲得力 –展示会–

展示会におけるリード獲得単価は業界平均の1/8程度※1
経験の蓄積に伴うオペレーショナルエクセレンスにより低いコストで大量のリード獲得が出来ている状況

2024年2月開催
DX総合EXPO 2024 春 東京



3日間の展示会での
獲得リード数
5,350件
350社中**1位**※2

2025年1月開催
マーケティング・セールス World 2025 東京【春】



3日間の展示会での
獲得リード数
3,591件
216社中**1位**※3

祭の雰囲気醸成　**バディ制度**　**タイムマネジメント**

※1 展示会主催者や出展社へのヒアリングを通じて確認
※2 2024年2月開催「DX総合EXPO 2024 春 東京」出展社ダッシュボードより
※3 2025年1月開催「マーケティング・セールス World 2025 東京【春】」出展社ダッシュボードより

Copyright © FaberCompany, Inc.

市場における競争力① リード獲得力 –情報発信–

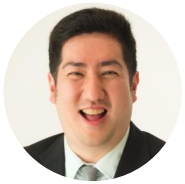
当社所属の著名人や、YouTube番組「ミエルカチャンネル」などの展開で業界内での高いプレゼンスを誇る
海外遠征を通じた業界最先端の知見獲得と顧客へのシェアは他社にない取り組み

業界著名人の所属



Google ダイヤモンド
プロダクトエキスパート
鈴木 謙一 執行役員

- 2007年に「海外SEO情報ブログ」を開設
- 2008年より当社に参画。
  海外イベントでの登壇実績有り



Webアナリスト
小川 卓 執行役員

- リクルートHD等を経て起業
- 2015年より当社に参画。
  アクセス解析のエキスパート
- アクセス解析関連書籍累計18冊出版



SEOスペシャリスト
辻 正浩 上席SEOコンサルタント

- 日本の検索流入の5%を占めるサイトを支援
- 2025年2月より当社グループイン
- 月間10億PV以上など大規模サイトの
  SEOを得意とする

世界水準の集合知ネットワークを提供



2010年から合計94回（2024年以降は20回）の
海外遠征とイベント登壇実績
世界レベルの高度専門人材との
コネクションは当社独自の強み

ソーシャルメディア上での番組展開

YouTubeチャンネル







2020年
2月開設

動画投稿数
740本超
（2026年9月時点）

チャンネル
登録者数
16,800人超
（2026年9月時点）

X（Twitter）スペース運用



週1での
開催

最大参加人
数1,136名

業界著名人
が定期的に
参加

Copyright © FaberCompany, Inc.

市場における競争力② プロダクト力

使いやすく、かつ現場が導入しやすい価格のプロダクトを幅広く取り揃えることで、
リードから受注に繋げる体制を構築

高い評価を得るプロダクトと幅広いラインナップ



ミエルカSEO

ITreview 評価4.1※1

★★★★☆

ミエルカSEO　ミエルカGEO　コンバージョンミエルカ

ミエルカヒートマップ　ローカルミエルカ　ミエルカコネクト

ミエルカSEOコンサルティング　ミエルカGEOコンサルティング　CROコンサルティング

現場が導入しやすい価格

プロダクト	サービス内容	価格
ミエルカヒートマップ	ヒートマップ・ ユーザー行動分析	5万円/月～ （無料プランに サポート付）
ミエルカSEO	SEO・コンテンツマーケティング ツール	15万円/月～ サポート付
ローカルミエルカ	店舗向けマーケティング	9,800円/月～ サポート付
コンバージョンミエルカ	CX・web接客ツール	5万円/月～ サポート付
ミエルカGEO	AI検索対策・分析ツール	5万円/月～ サポート付

参考　大手SEOコンサルティング 80～100万円/月～
大手CX・web接客ツール 顧客単価 97万円/月～

※1 ITreview Grid Award 2026 Fall

Copyright © FaberCompany, Inc.

市場における競争力② プロダクト力

早期から海外でのオフショア開発や大学との共同研究を行い、プロダクトの価格と性能を両立

コストメリットを活かした、ベトナムでの開発



ベトナム国ホーチミン市にオフショア開発拠点を保有

人件費以外のコストも含め、
国内と比べ遥かに安価な開発体制

10年以上にわたる大学との共同研究

Faber Company ×



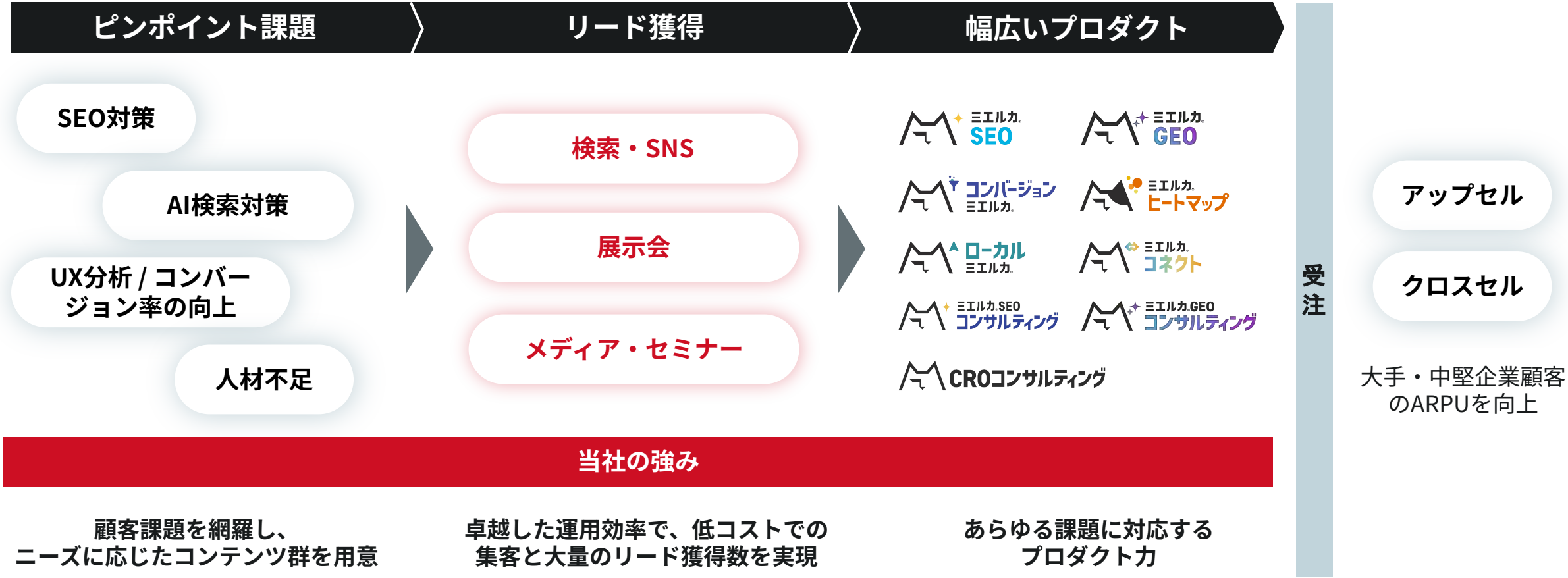
筑波大学ビジネスサイエンス系
准教授 共同研究者 吉田光男

自然言語処理・人工知能技術に
精通した教授との共同研究を2014年から開始、
10年以上にわたって継続

Copyright © FaberCompany, Inc.

リード獲得力×プロダクト力による展開

ピンポイント課題から来る潜在顧客のリードを広く獲得し、プロダクト力を通じて受注する体制を強みとする



Copyright © FaberCompany, Inc.

生成AIを活用したサービス群を展開

企業毎の課題に応じてマーケティング業務を最適に自動化する生成AIを活用したサービスを展開し、
業界のリーディングカンパニーを目指す

現在のミエルカプロダクト群



施策毎の個別最適

ミエルカプロダクトの未来



企業毎にデータを蓄積し最適化

Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカ GEO

AI検索対策をミエルカするソフトウェア
Gemini・ChatGPTで自社ブランドが引用されているかを調査

AIOレポート機能

AI Overviewsでの
ブランド言及を可視化



AI検索流入レポート機能

AI検索からの流入を可視化



LLMリサーチ

ChatGPT・Gemini上での
言及率・引用率



Copyright © FaberCompany, Inc.

AI検索対策サービス「ミエルカGEO」のクロスセル展開例

AI検索における露出状況を可視化し、最適化する「ミエルカGEO」を2026年1月14日に正式リリース

ミエルカGEOの仕組み

AIOレポート機能

AI Overviewsでの
ブランド言及を可視化



AI検索流入レポート機能

AI検索からの
流入を可視化



LLMリサーチ

ChatGPT・Gemini上での
言及率・引用率



対象：ChatGPT　Gemini　AI Overviews

今後の展開

分析データ

ミエルカGEO
5万円~／月

ツール・コンサル合わせ
GEO関連サービスのみで
100社超の受注

AI検索フレンドリーな
コンテンツ作成
500万円~／年

AI検索コンサルティング
ミエルカGEO コンサルティング
60万円／月

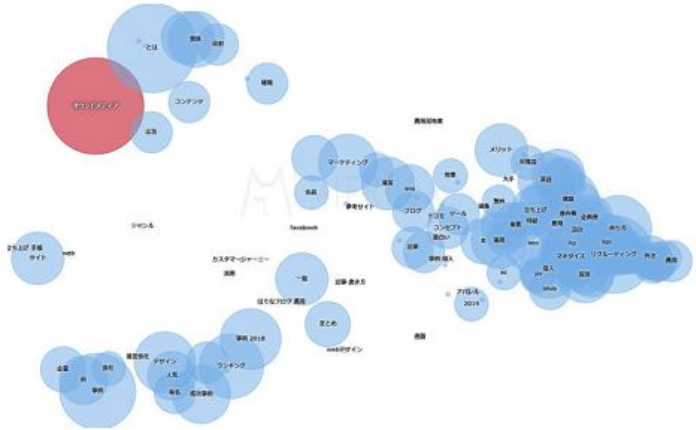
Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカ SEO

生成AIを活用した
コンテンツマーケティング・SEOの自動化ソフトウェア

サジェストインテンション

検索意図を自動グルーピング



AIかんたん記事作成

AI活用によるコンテンツ作成



コンテンツSEOスコア

ページの品質がわかる



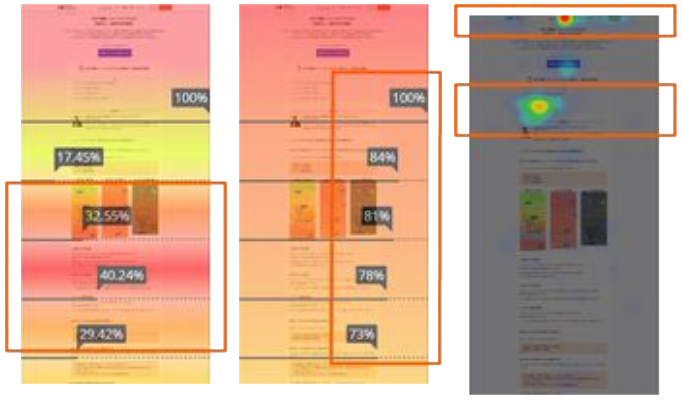
Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカ ヒートマップ

ユーザー行動を可視化し、サイト訪問者の満足度を高める
生成AIを活用したコンテンツ・UX改善ソフトウェア

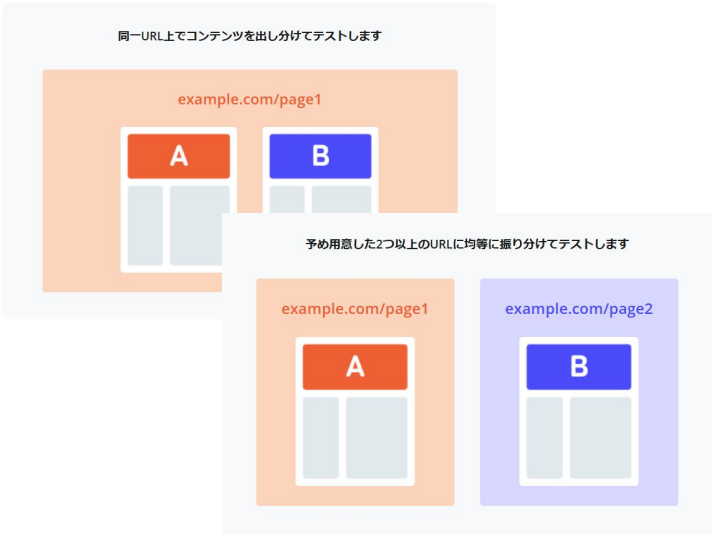
3種のヒートマップ

ユーザー行動がわかる



A/Bテスト

勝ちパターンがわかる



AIによる自動データ解析

AIが改善を提案



Copyright © FaberCompany, Inc.

ローカルミエルカ

Googleビジネスプロフィールや各種地図アプリ上からの流入を最大化
大手・中堅チェーン事業者向けの、店舗情報一括管理ソフトウェア

各社地図アプリ

Google マップ

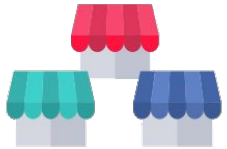
その他マップ



集客

一括管理

ローカルミエルカ



大規模チェーン
（数百店舗～）

- 地図上の検索順位モニタリング
- レビュー/モニタリングの分析
- SNS情報の自動連携配信
- 営業時間の一括管理

〈導入企業例〉

RENAISSANCE

やる気スイッチグループ

Dr.stretch

Ash

はせがわ
つなぎます。心と、いのちと、人。

Copyright © FaberCompany, Inc.

コンバージョン ミエルカ

ノーコードでWebサイトをパーソナライズし、コンバージョンを最大化
Web接客/LTV最大化ソフトウェア

来訪ユーザーがわかる

サイト来訪ユーザーの
アクションがわかる



ユーザーのアクセス情報・行動履歴

WEB接客ができる

来訪ユーザーに合わせた
シナリオでポップアップを出せる



ノーコードで改善できる

非エンジニアでもサイト改善可能な
テンプレート・ノーコード機能を標準装備



Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

ミエルカコネクト

約4,200名※1のデジタルマーケティング人材が登録する
即戦力マーケティング人材を企業に提供するサービス

クライアント企業

- 広告
- SEO
- SNS運用
- CRM
- サイト・CV改善
- クリエイティブ

委託 →

← 業務提供

ミエルカコネクト

即戦力マーケター
約4,200名の
データベース

- 登録マーケターに面談を実施
- 登録マーケターに対する、
  企業からの評価を蓄積

〈導入企業例〉

KOKUYO

KONICA MINOLTA

東京個別指導学院

kinko's
On Demand Solutions

※1 2026年9月時点

Copyright © FaberCompany, Inc.

Appendix

1. 成長戦略及び競争優位性

2. 市場規模/ターゲット

3. M&A方針

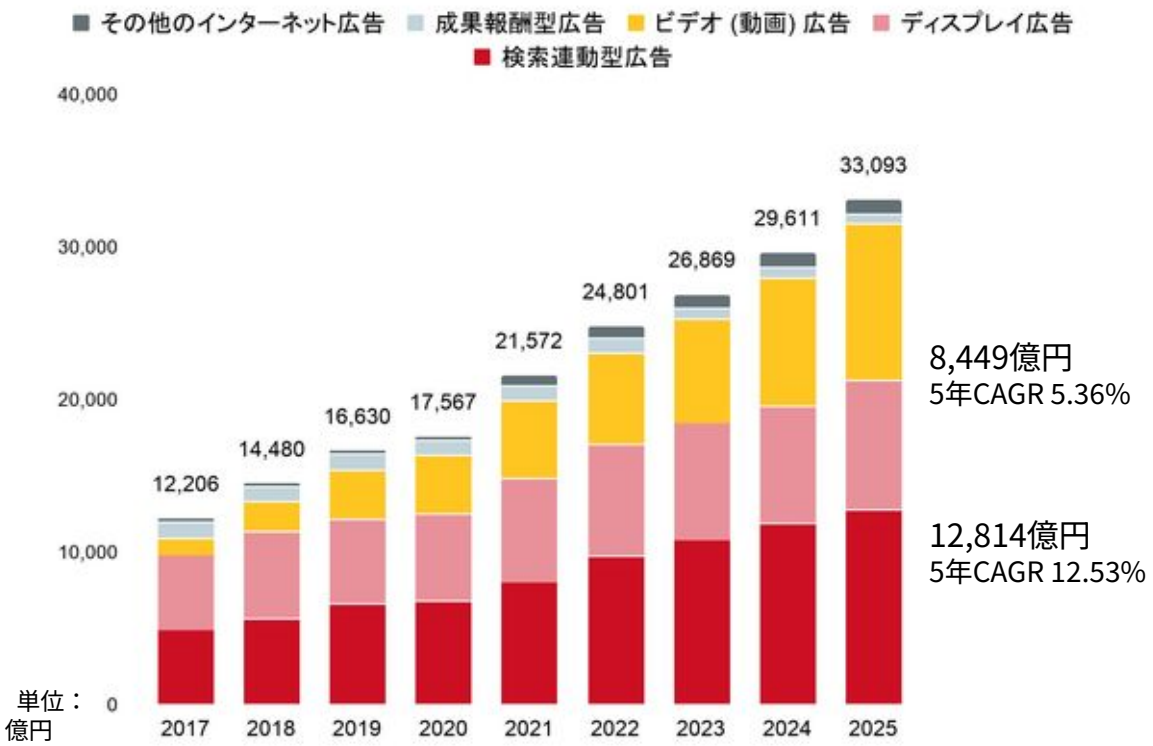
4. その他

Copyright © FaberCompany, Inc.

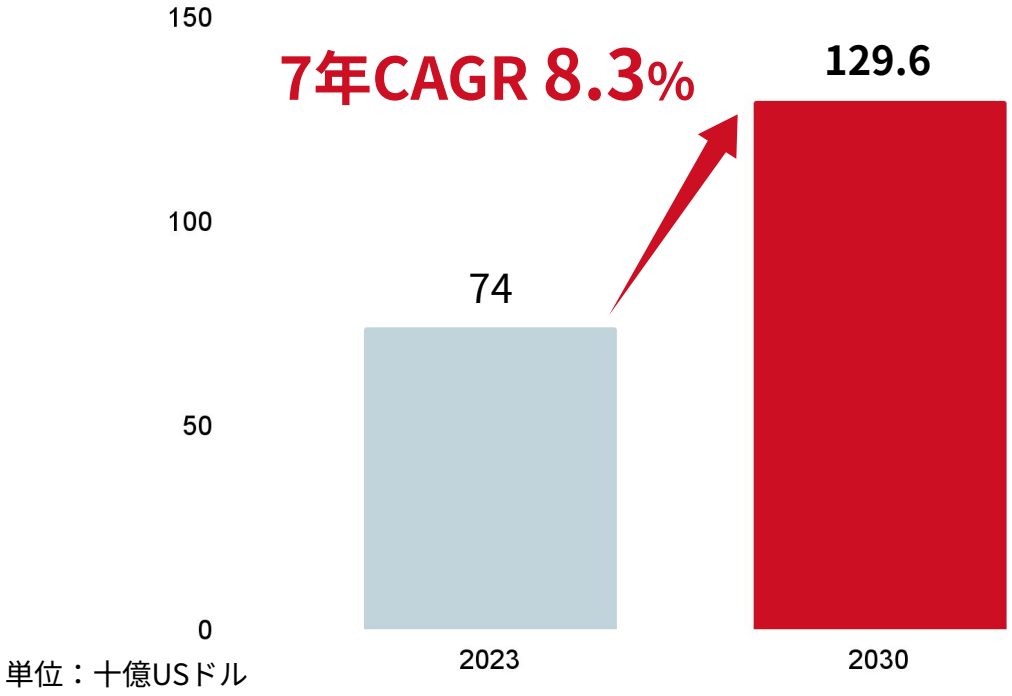
市場規模

SEO関連に特定した国内の市場規模調査は無いが、同様の目的での支出に関するインターネット広告市場は成長継続。世界においては8%程度のCAGRでの成長が期待される成長市場

インターネット広告媒体費の広告種別構成比※1



世界SEO市場見通し※2



※1 電通 『2025年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析』
※2 Research and Markets 『Global Search Engine Optimization Market』 May 2024

Copyright © FaberCompany, Inc.

市場規模 （参考）

現在注力している大手・中堅企業群におけるSAMは約460～620億円の認識

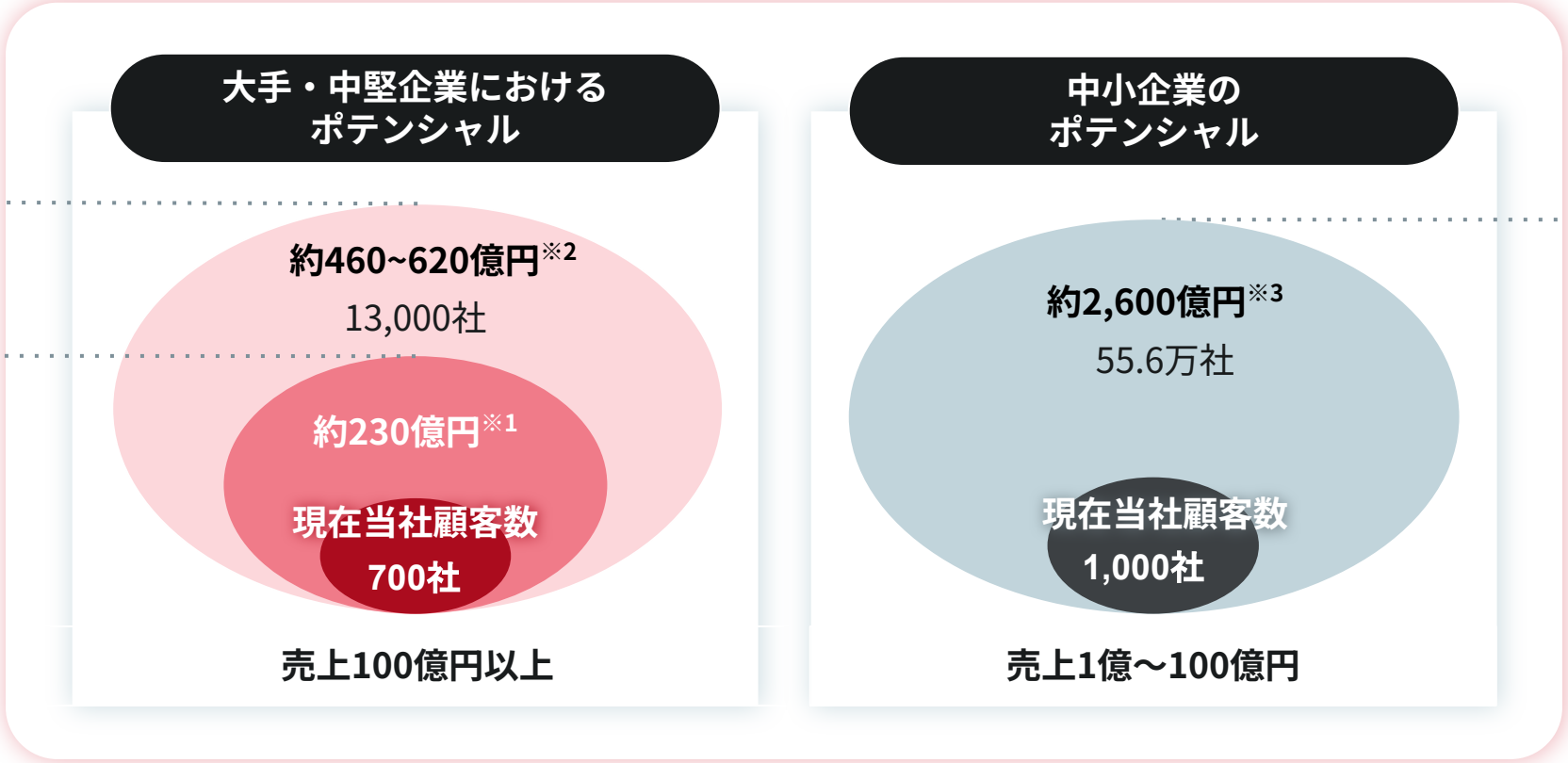
将来的な市場規模

30～40万円/月

※ 潜在単価

15万円/月

※ 大手・中堅企業の顧客平均単価



4万円/月

※ 中小企業顧客平均単価

参照）経済産業省 令和3年経済センサスより売上100億円以上の企業及び売上1億～100億円未満の企業の内デジタルマーケティングを必要としない約20%（農林漁業/鉱業採石業砂利採取業/建設業/電気・ガス・熱供給・水道業/複合サービス事業/公務）を除く合計企業数としてそれぞれ 1.3万社/55.6万社 （合計56.9万社）を使用。単価について、現状の単価は当社実績値を用い、売上100億円以上の企業の潜在単価については株式会社リンクアンドパートナーズ『SEO対策の課題に関する調査』より加重平均して算出

「※1 顧客数13,000社×平均単価15万円、※2 顧客数13,000社×平均単価30万~40万円、 ※3 顧客数55.6万社×平均単価4万円」によって算出した年間売上高

Copyright © FaberCompany, Inc.

お客様一覧（抜粋）

大手企業を中心に、 BtoBやBtoCなど幅広い業種業態の導入実績

人材・労務

BIZREACH　パーソル キャリア

専門サービス

グロービス経営大学院　ベリーベスト法律事務所

有店舗ビジネス

Dr.stretch　BLUE BOTTLE COFFEE

金融・保険・会計

弥生　SMBC日興証券

小売・卸売

ABC-MART　AlpenGroup

メディア

メディアラボ　KODANSHA

メーカー

Kao　KOKUYO

建築・不動産

STARMICA　SQUEEZE

EC・通販

raccoon COMMERCE　FUJIFILM Value from Innovation

旅行・観光

たびらい　あなたの旅がはじまる場所 旅色

SaaS

SPIRAL　DearOne

教育

東京個別指導学院　やる気スイッチグループ

※ 2026年9月時点

Copyright © FaberCompany, Inc.

Appendix

1. 成長戦略及び競争優位性

2. 市場規模/ターゲット

3. M&A方針

4. その他

Faber Company

Copyright © FaberCompany, Inc.

M&Aの考え方

業容拡大にまつわるM&Aの資金元として、まずはネットキャッシュを活用。中期的にはDEレシオ0.5〜1倍程度を水準とすることを目指し、ROICの拡大を図る。合理的なEBITDA倍率でM&Aを実施。EPSの向上につながる黒字企業を買収し、非連続な成長を目指す

デジタルマーケティング領域

その他新規領域

1

シナジーとシェア最大化

当社既存客に対してクロスセル可能なSaaS製品か、当社製品の導入が見込める顧客基盤を有する企業をターゲットとする。
また、同業者のM&Aを通じてシェア最大化を狙う。

2

競争優位性の強化

10年超にわたりファインダビリティスコアが高い企業や、業界における教科書ポジションや権威ブランド企業のM&Aを通じて、問い合わせ獲得シェアの最大化と単価アップを狙う。

3

プロダクトの獲得

当社のリード獲得力を活かしたPMIが可能な、強力なプロダクトと参入障壁を備える企業を選定し、新しい領域への拡大を目指す。

Copyright © FaberCompany, Inc.

M&A実績

2025年以降の直近2件のM&Aを通じ、SEO領域のトップ人材獲得によるサービス品質向上と、コンテンツ制作の内製化によるコスト最適化を実現。グループ全体の競争力を一段と高め、中長期的な事業成長を加速

株式会社so.la

- SEOサービスの提供
- 2025年1月に全株式取得し連結子会社化

市場における競争力の強化

- 辻正浩代表の参画による発信力の強化
- 提案力強化に伴うLTVの向上
- 当社人材に対する技術指導

XINOBIX株式会社

- AI検索時代のオウンドメディアを一括支援
- 2026年3月に普通株式の一部を取得し連結子会社化

コンテンツ制作力を活かした事業強化

- コンテンツ制作の内製化による収益性向上
- グループでの顧客事例数の増強
- AI検索時代に向けたコンテンツ制作力の獲得

Copyright © FaberCompany, Inc.

Appendix

1. 成長戦略及び競争優位性

2. 市場規模/ターゲット

3. M&A方針

4. その他

Copyright © FaberCompany, Inc.

経営メンバー（取締役/社外取締役/監査等委員）



全社事業推進の統括、内部統制

稲次 正樹 代表取締役

株式会社大広、株式会社サイバーエージェント、株式会社セプテーニを経て、2011年当社入社、取締役。2018年より代表取締役



石坂 茂 社外取締役

株式会社IBJ（東証プライム）代表取締役社長。日本最大級の結婚相談所ネットワークを基軸に、ライフデザイン領域の事業を展開。2022年12月、当社社外取締役



本橋 信之 社外取締役（監査等委員・常勤）

株式会社ADKホールディングスにて一貫して管理系業務を担当し同社の経営戦略局長、グループ事業本部長、財務経理本部長、常勤監査役等を歴任。2020年1月、当社監査役（常勤）。2022年12月、当社社外取締役監査等委員（常勤）



高橋 龍徳 社外取締役（監査等委員）

1991年、有限責任監査法人トーマツ入所。2013年、ジオリーブグループ株式会社社外監査役（現任）。2020年3月、株式会社ココルポート社外取締役（現任）。2020年10月、株式会社日比谷総合コンサルティング設立代表取締役（現任）。2025年6月、当社社外取締役監査等委員



創業者、事業開発の推進

古澤 暢央 代表取締役執行役員Founder

株式会社光通信を経て2005年当社設立、代表取締役。
当社設立前からデジタルマーケティングの研究・実践を開始



中川 隆 社外取締役

富士銀行での業務を経てSBIホールディングス株式会社へと転身。SBIグループのビジネス領域が拡がるとともに、最終的にはSBIホールディングス代表取締役副社長に就任し、グループ全体の成長に貢献。2024年12月、当社社外取締役



根本 鮎子 社外取締役（監査等委員）

2007年、クリフォードチャンス法律事務所入所。2023年、アクアシス法律事務所マネージングパートナー（現任）。2020年、株式会社CureApp社外監査役（現任）。2023年、株式会社メディセオ社外監査役（現任）。2022年1月、当社監査役。2022年12月、当社社外取締役監査等委員

Copyright © FaberCompany, Inc.

経営メンバー（執行役員/連結子会社 代表取締役）



副島 啓一 執行役員（ミエルカ事業部）

東京大学工学部システム創成学科卒業後はベンチャー畑に進み、
事業開発・事業売却を経験。2014年、当社子会社代表取締役。
2016年、当社入社、取締役。現在はミエルカ事業部管掌執行役員



月岡 克博 執行役員（ミエルカ事業部）

ソフトブレーン、シナジーマーケティングを経て、2014年に当社
入社。2016年にマーケティング及び広報領域を統括するIMC部門を立上げ。
2021年10月より当社執行役員



村尾 佳祐 執行役員（ミエルカ事業部）

帝京第三高校、帝京大学と進学。プロサッカー選手を目指すも、道半ばで挫
折。2020年4月、当社に新卒入社。以降、セールス&マーケティング活動に
従事し、2024年12月より当社執行役員CRO（最高収益責任者）



小川 卓 執行役員（CAO）

ウェブアナリストとして株式会社リクルート、株式会社サイバーエージェン
ト、アマゾンジャパン合同会社を経て独立。2015年、当社CAO（Chief
Analytics Officer）。2020年当社入社、取締役。アクセス解析領域で18冊の
出版実績あり



山田 明裕 執行役員（プロフェッショナル事業部）

株式会社フルキャストを経て、2004年より個人事業主としてアフィリエイト
メディア事業を開始し、2008年法人化。2012年当社入社、取締役。現在は
プロフェッショナル事業部管掌執行役員



安藤 弘哲 執行役員（コーポレート本部）

中央大学商学部在学中に公認会計士試験合格。大手監査法人を経て、2021年
12月に当社入社。バックオフィス体制の強化を図り、
2022年10月より執行役員コーポレート本部長



鈴木 謙一 執行役員（Search Advocate）

「海外SEO情報ブログ」の運営者。ITトレーナーや情報システム管理者等を
経て独立。2011年当社入社、取締役。
海外カンファレンスでの登壇実績多数



連結子会社

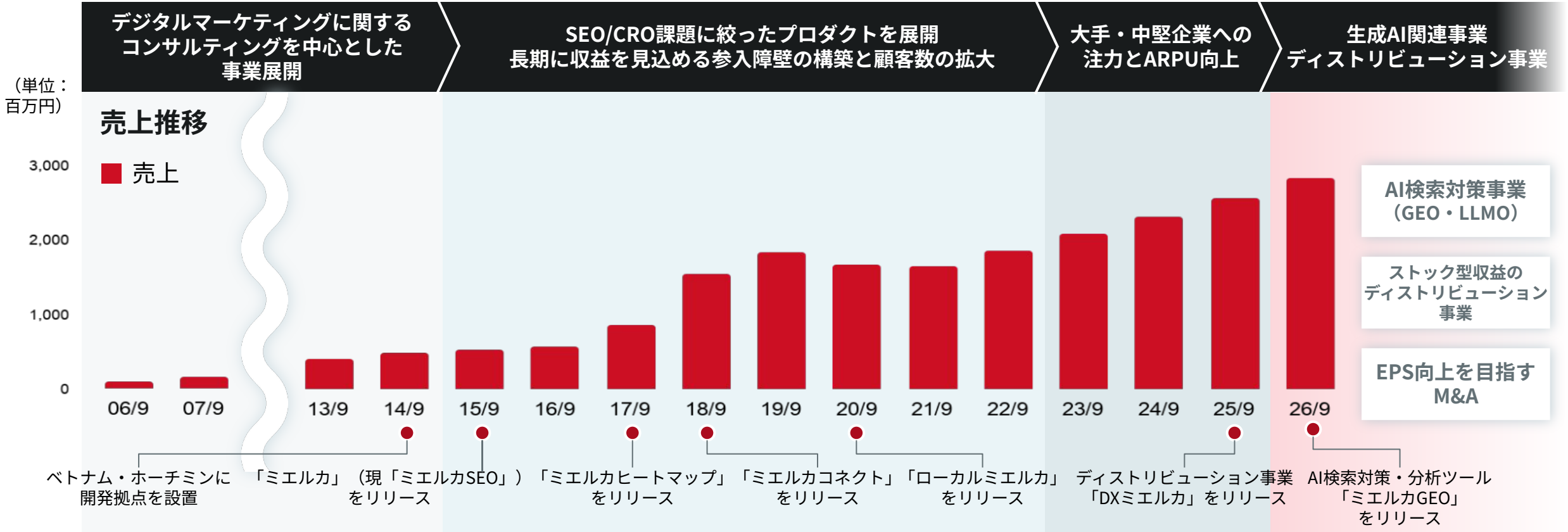
辻 正浩 株式会社so.la 代表取締役

営業・制作を経てSEO専門家に。株式会社アイレップでSEOディレクターと
して業務を行なった後、株式会社so.la代表として大規模サイトのSEO支援に
注力。Web人特別賞受賞

Copyright © FaberCompany, Inc.

沿革

デジタルマーケティングの草創期より事業を展開。2014年よりSEO/CRO領域に狙いを定め、ツールやリソース提供を行うサービスを充実
FY26/9より、AI検索対策事業の拡充やディストリビューション事業を通じて業容の拡大を目指す



Copyright © FaberCompany, Inc.

Faber Companyの存在意義と展望

存在意義

PURPOSE

辺境の知から、“マーケティングゼロ”を実現する

面白いコト・モノ・オリジナリティはいつだって辺境から生まれてきました。
私たちは世間から気付かれなかった知、発想や才能＝“辺境の知”に目を向けることで、「無理に不要なものを売る」という発想をこの世から減らしたいと考えます。最終的に、売り手と買い手の境界線をなくす＝“マーケティングゼロ”を実現し、
知の探索者を世に増やすことがFaber Companyの役割です。

展望

VISION

第1フェーズ「マーケターのライフラインになる」

2028年9月末までにエンゲージメントアカウント数10万人の獲得を目指します。
国内マーケティング従事者約40万人のうち、25%＝10万人とエンゲージメント（支持してくれる関係性）を高める事でマーケターのライフラインとなり、展望第2フェーズに繋げます。

Copyright © FaberCompany, Inc.

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本資料に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

Faber Company

〒105-6923 東京都港区虎ノ門4丁目1 −1神谷町トラストタワー 23F 受付
03-5545-5230（平日9:30〜18:30）
ir@fabercompany.co.jp