



2023年10月期第1四半期 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

2023年8月14日

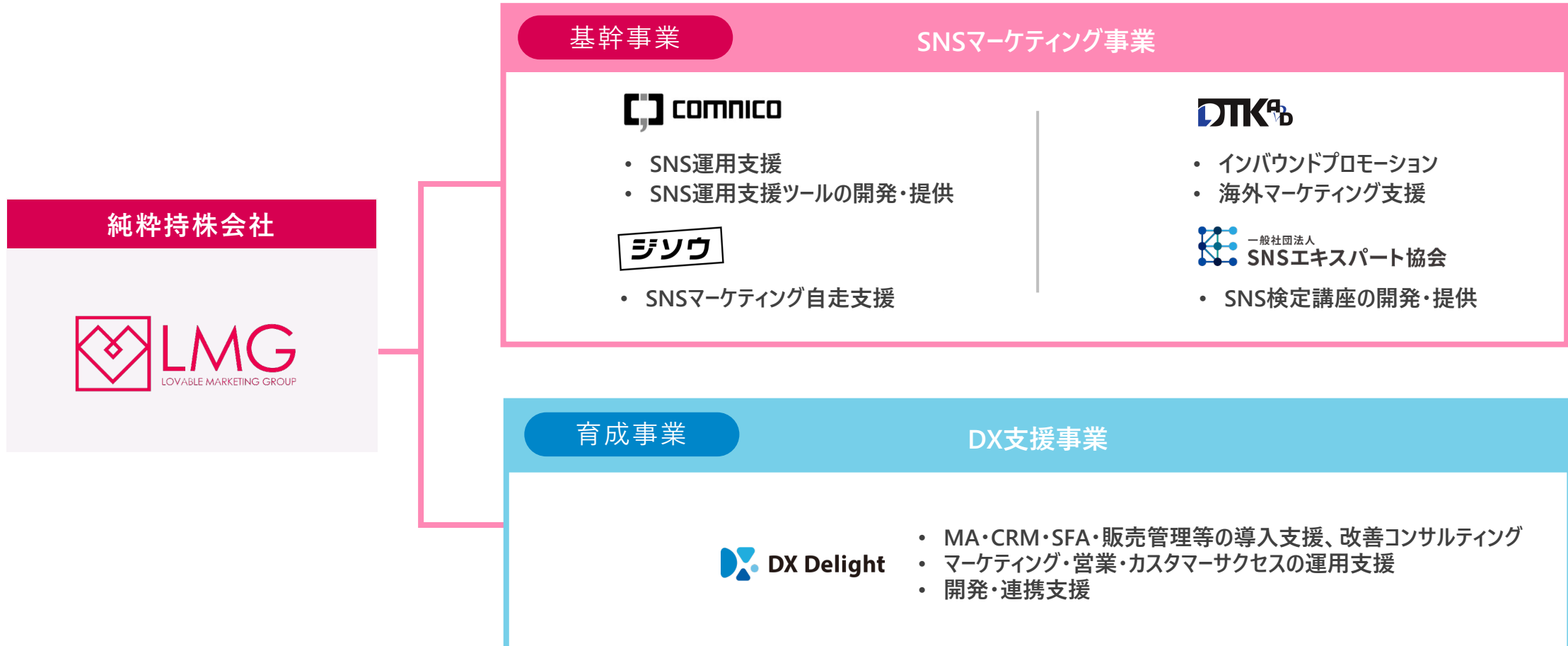
会社概要

- 会社名** 株式会社ラバブルマーケティンググループ
(Lovable Marketing Group,inc.)
- 設立** 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
- 子会社** 株式会社コムニコ
株式会社ジソウ
DTK AD Co.,Ltd.
一般社団法人SNSエキスパート協会
株式会社DXディライト
- 事業内容** SNSマーケティング運用全般における支援
事業、運用支援ツールの開発・提供など



事業構成

現代の情報消費行動に寄り添う“愛されるマーケティング”を推進するマーケティンググループ



INDEX

01. エグゼクティブサマリー
02. 2023年10月期第1四半期 決算概要
03. 事業別報告
04. 成長戦略
05. 通期業績予想
06. サステナビリティ
07. Appendix



01. エグゼクティブサマリー

2023年10月期第1四半期 業績ハイライト・直近トピックス

第1四半期売上高

406百万円

前年同期比 **15.2** %増

第1四半期営業利益

2百万円

前年同期比 **5**百万円 改善

SaaS型プロダクト契約件数

522件

前年同期比 **26.7** %増

comnico Marketing Suite
ARR (年間経常収益)*

266百万円

前年同期比 **33.7** %増

海外マーケティング
事業対象領域

7カ国
に拡大

Web3 (NFTやメタバース等)
新サービス

株式会社ABAL提供の
「メタバース POP-UP Store」
販売開始

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

02. 2023年10月期第1四半期 決算概要

決算概要

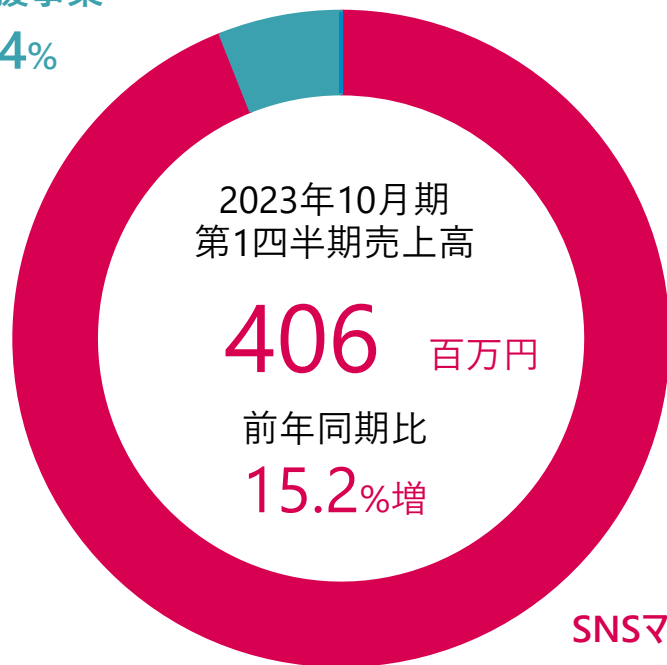
売上高は、新規受注件数の増加及び既存案件の積み上げ、運用支援ツールの大型顧客の獲得等で前年同期15.2%増
営業利益は、業務効率化、採用教育費などコスト見直し等により収支改善

(百万円)	2023年3月期 第1四半期業績	2023年10月期 第1四半期業績	増減額	前期比
売上高	353	406	+53	+15.2%
営業利益	△2	2	+5	-
経常利益	△3	4	+7	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△7	△20	△12	-

売上高サマリー

事業別売上高構成比

DX支援事業
5.4%



SNSマーケティング事業
94.6%

	売上高	前年同期比
SNS マーケティング 事業	384百万円	16.4%増
DX支援事業	22百万円	1.5%減

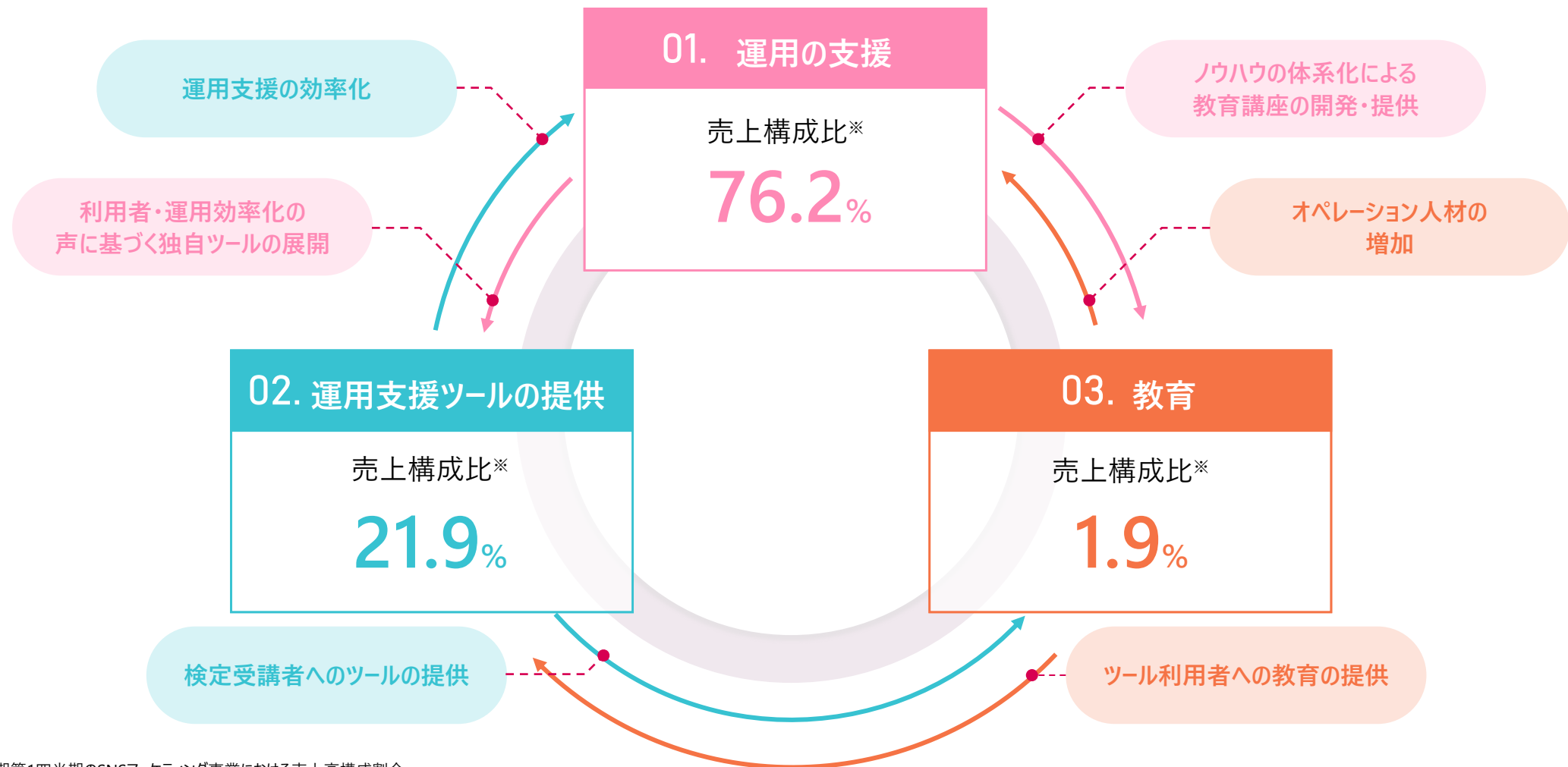
連結貸借対照表

(百万円)	2023年3月期 通期	2023年10月期 第1四半期	2023年3月期との 増減額	主な要因
流動資産	1,271	1,217	△53	
（現預金）	750	705	△44	
固定資産	140	224	+83	✓ のれんの増加
総資産	1,411	1,441	+30	
流動負債	582	605	+23	
固定負債	276	299	+23	
純資産	552	536	△15	
自己資本比率	37.8%	35.8%	△2pt	

03. 事業別報告

SNSマーケティング事業売上構成比

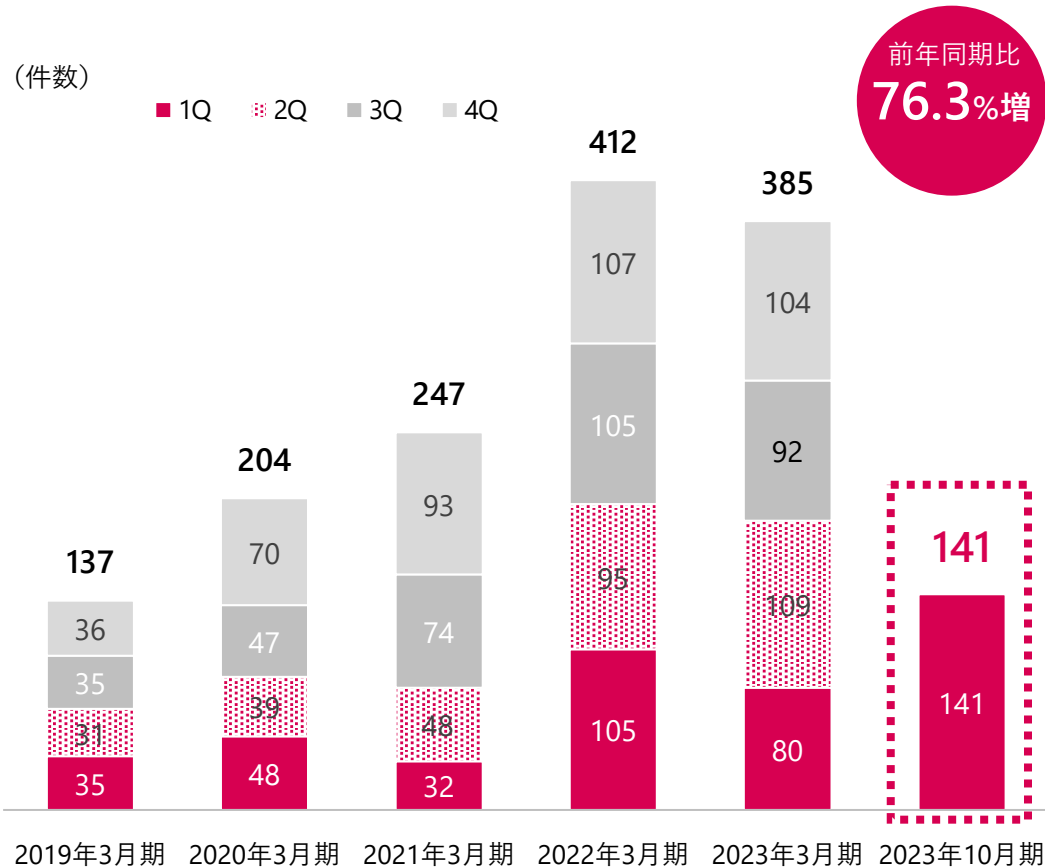
SNSマーケティング事業を構成する3つのソリューションは、相互補完しながら循環成長する



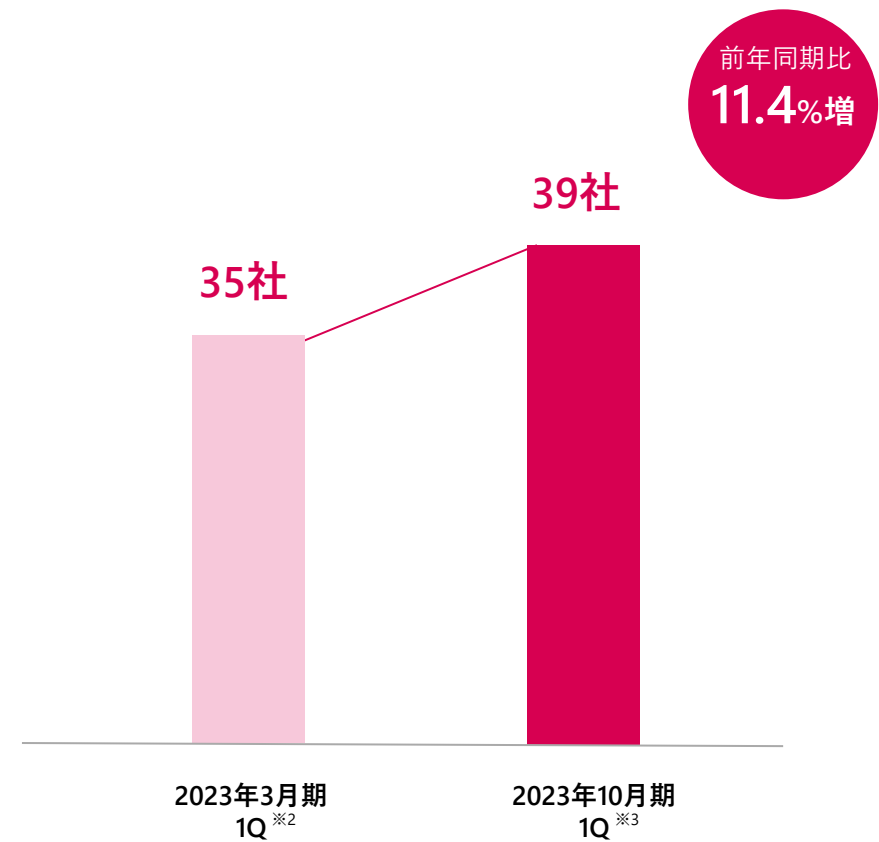
※: 2023年10月期第1四半期のSNSマーケティング事業における売上高構成割合

運用支援 主要KPIの推移

新規受注件数の推移



ロイヤルクライアント^{※1}社数の推移



※1:当社との年間取引高が1,000万円以上の顧客
 ※2:2022年3月期2Q～2023年3月期1Qまで
 ※3:2023年3月期2Q～2023年10月期1Qまで

運用支援ツール 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

1 comnico Marketing Suite

(コムニコ マーケティングスイート)

複数のプラットフォームに対応した
投稿管理・分析ができるツール



- 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

導入数 **3,000** アカウント[※]以上

2 ATELU

(アテル)

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

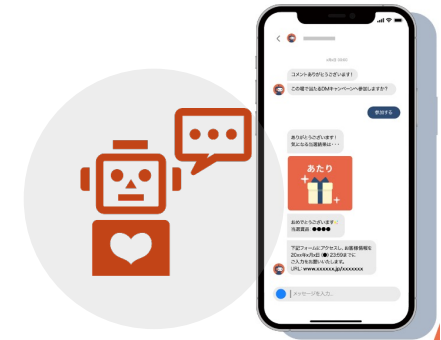
NFT（非代替性トークン）にも対応

3 autou

(アウトウ)

企業と消費者のエンゲージメントを高める
チャットボットツール

- Instagramダイレクトメッセージの自動応答
- ダイレクトメッセージ上での即時抽選



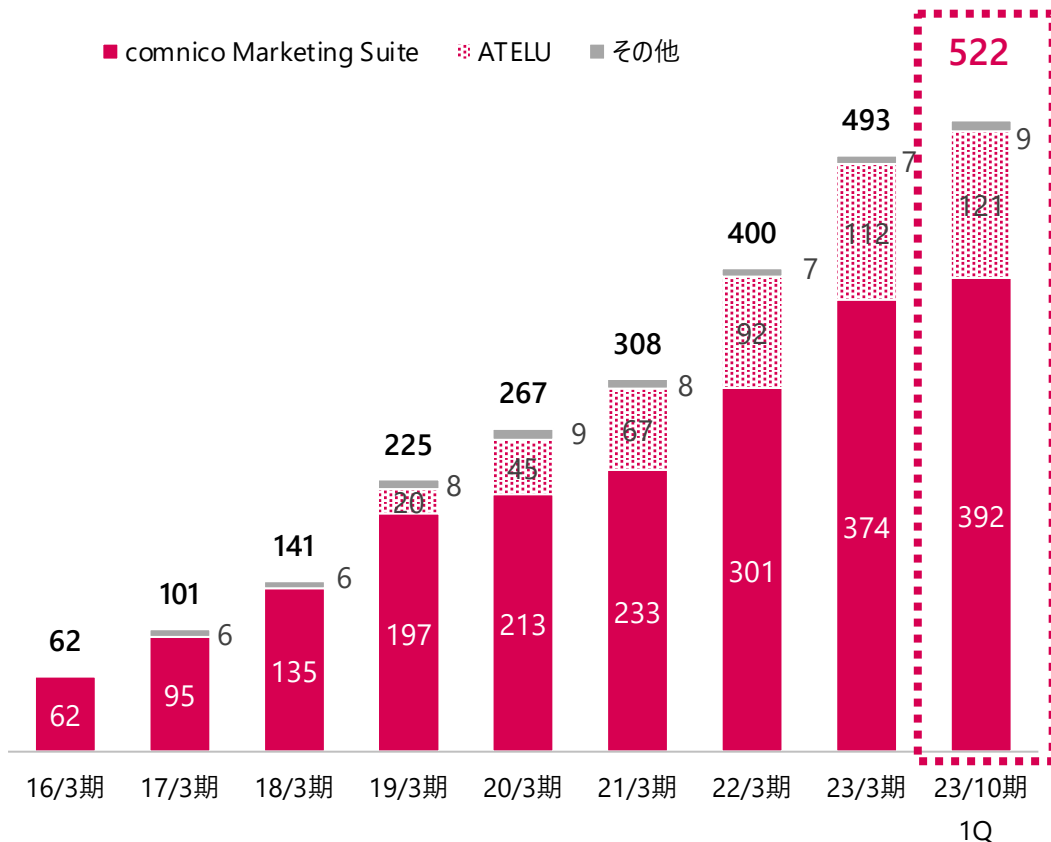
※:2022年10月末時点

運用支援ツール 主要KPIの推移

SNS運用支援ツール契約件数

前年同期比
26.7%増

(件数)

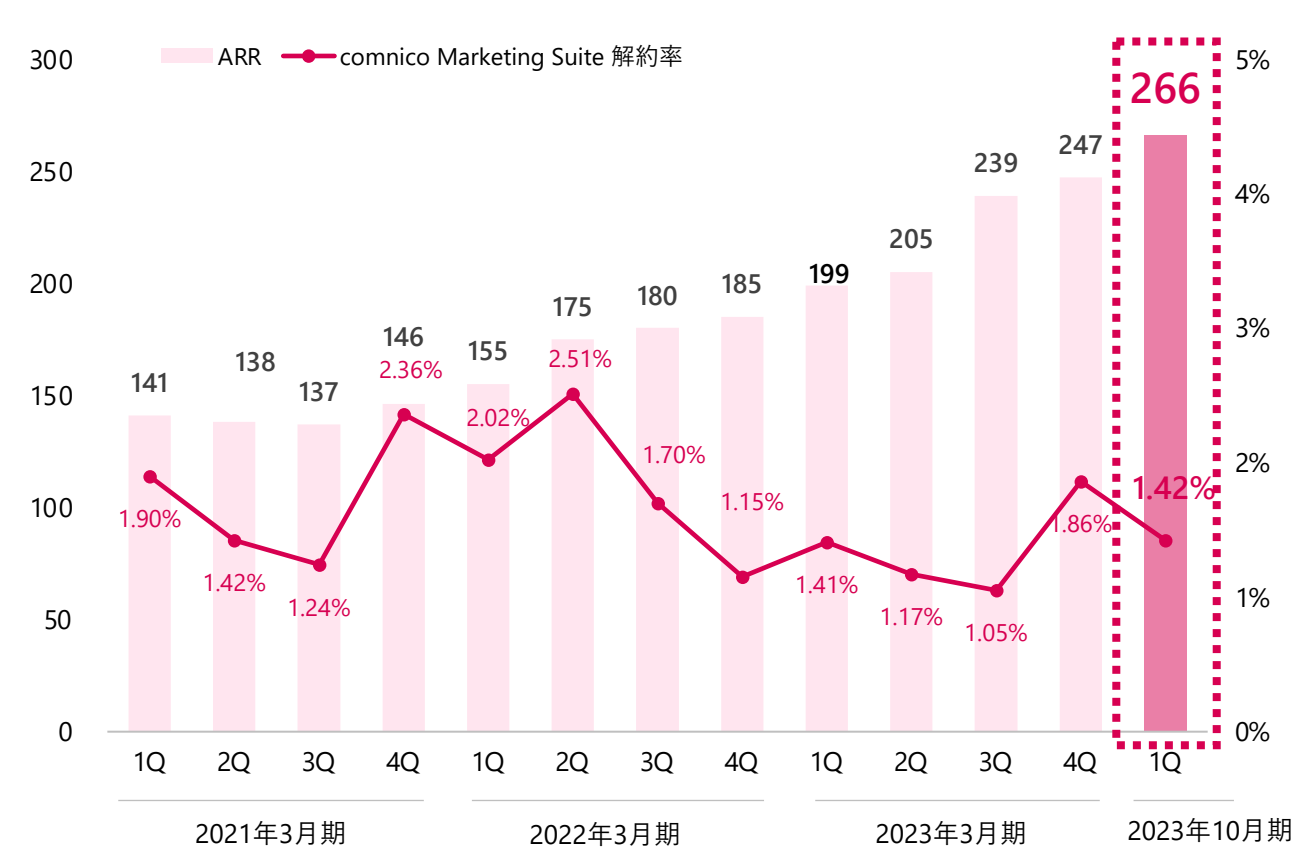


ARR(年間経常収益)^{※1}と解約率^{※2}

ARR
前年同期比
33.7%増

解約率
1.42%

(百万円)



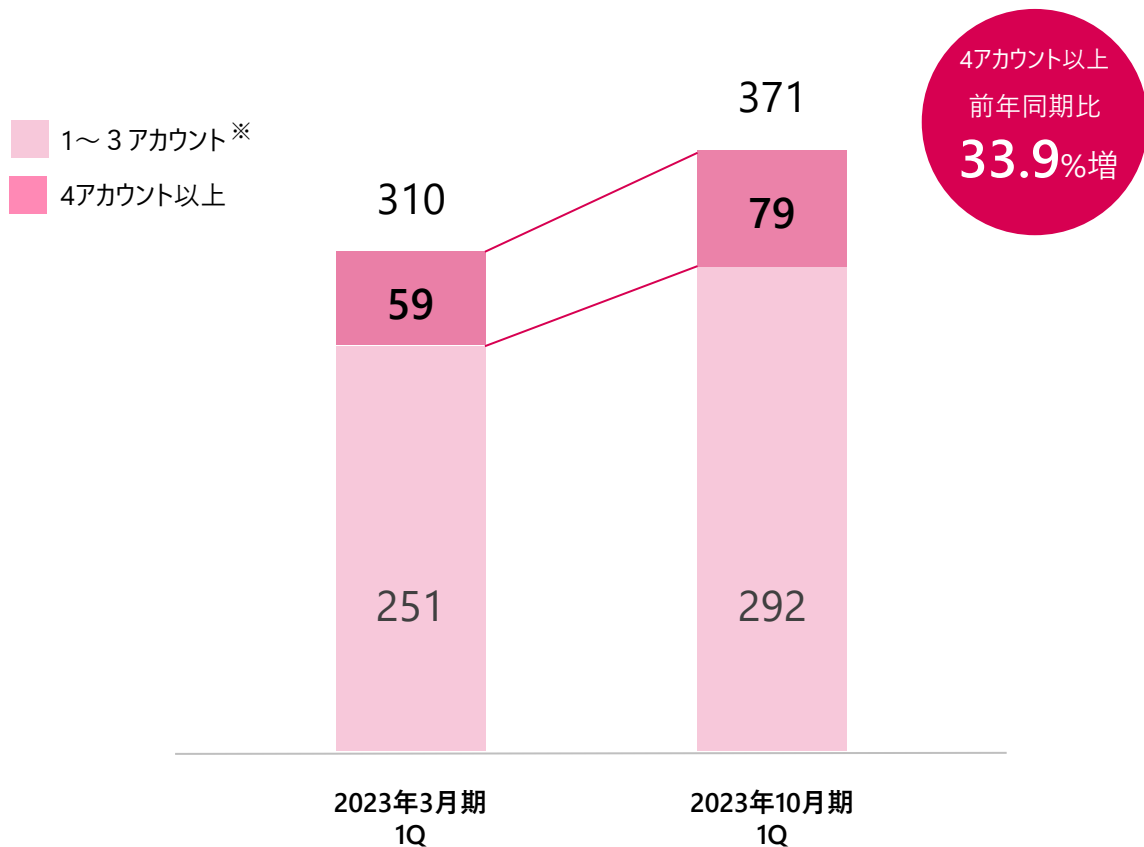
※1: Annual Recurring Revenue。comnico Marketing Suiteの各四半期末の月末MRR (Monthly Recurring Revenue) に12倍して算出

※2: 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

運用支援ツール

comnico Marketing Suite 複数アカウント契約社数推移

comnico Marketing Suite契約社数推移



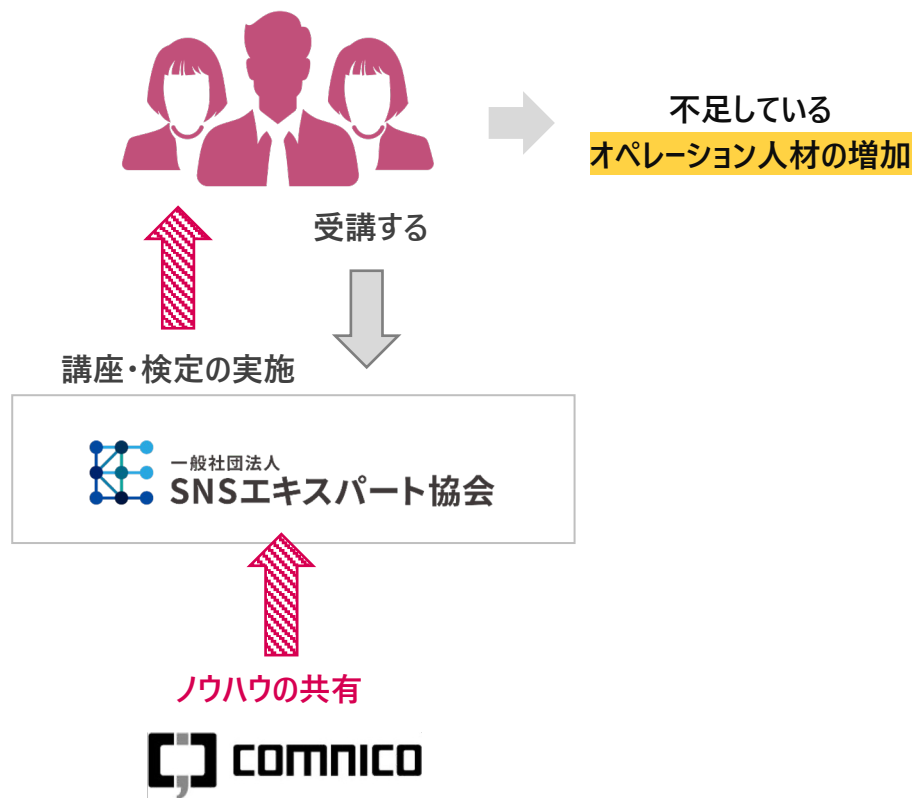
クライアント例



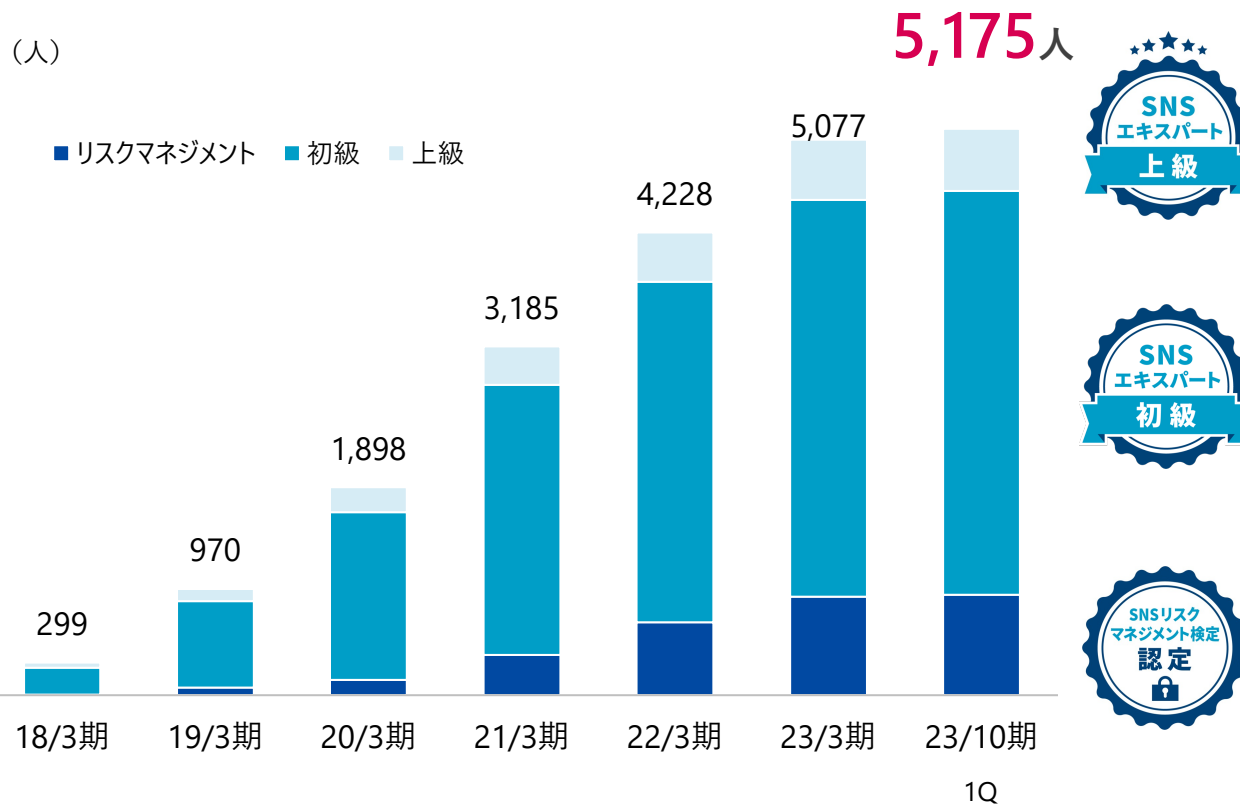
※:アカウントまで基本料金内のため4アカウント以上を複数契約社と定義

教育 SNS活用の知識・方法を習得するための検定プログラム

SNSに関する講座・検定の実施



検定受講者数の推移



TOPICS サービス拡充

企業のSNSマーケティング活用を多方面から支援すべく、積極的なサービス開発およびサービス拡充を継続していく

● 訪日タイ人向けのプロモーションパッケージの提供



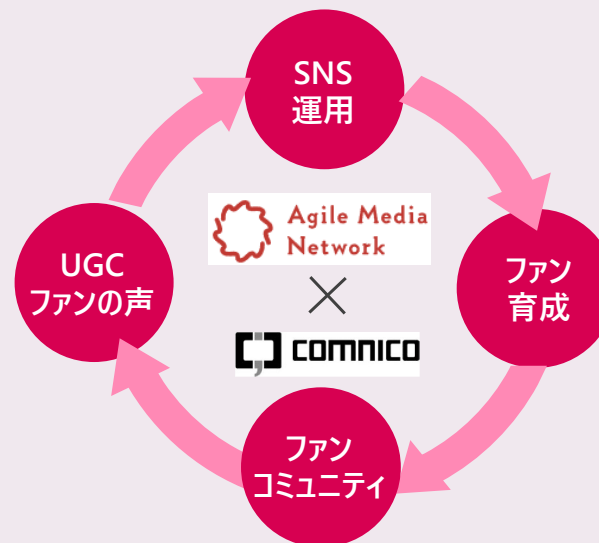
- ✓ タイの文化に精通したDTK ADが、様々なプロモーション施策を企画・実行



- ✓ DTK ADと協業し、コムニコのお客様を対象とした、訪日タイ人向けの最適な戦略立案や進行管理を行う

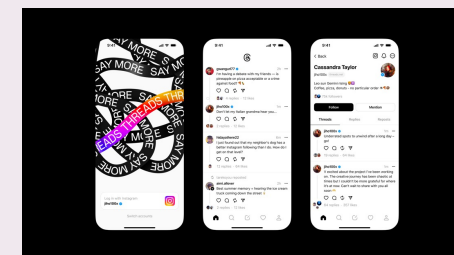
● 新サービス「SNSファン育コミュニティ」

- ✓ アンバサダーマーケティング・ファンコミュニティ支援を手掛ける、アジャイルメディア・ネットワーク社と協業
- ✓ ファンコミュニティで発生したUGCやファンの声を、SNS運用のコミュニケーションや投稿コンテンツに活用・還元していく



● 「Threads」活用支援サービス開始

- ✓ Meta社がサービスを開始した「Threads」に関する企業の活用について、支援サービスを開始



TOPICS 支援領域の拡大

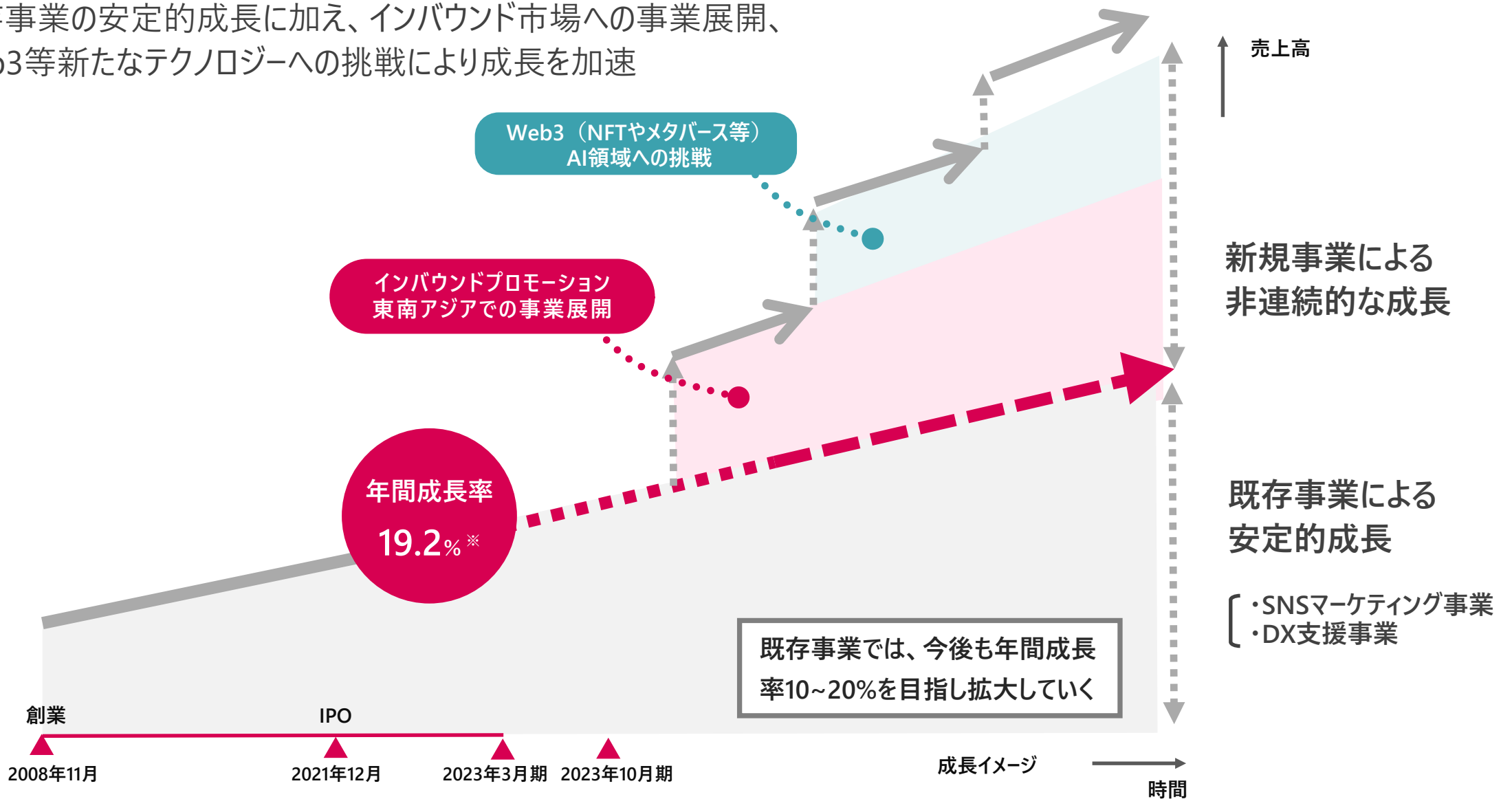
地方自治体や予算が限られる企業やブランドのSNSマーケティング支援を可能にするため、株式会社ジソウを設立
事業開始2か月で支援企業数は15社に



04. 成長戦略

中長期成長イメージ

既存事業の安定的成長に加え、インバウンド市場への事業展開、Web3等新たなテクノロジーへの挑戦により成長を加速



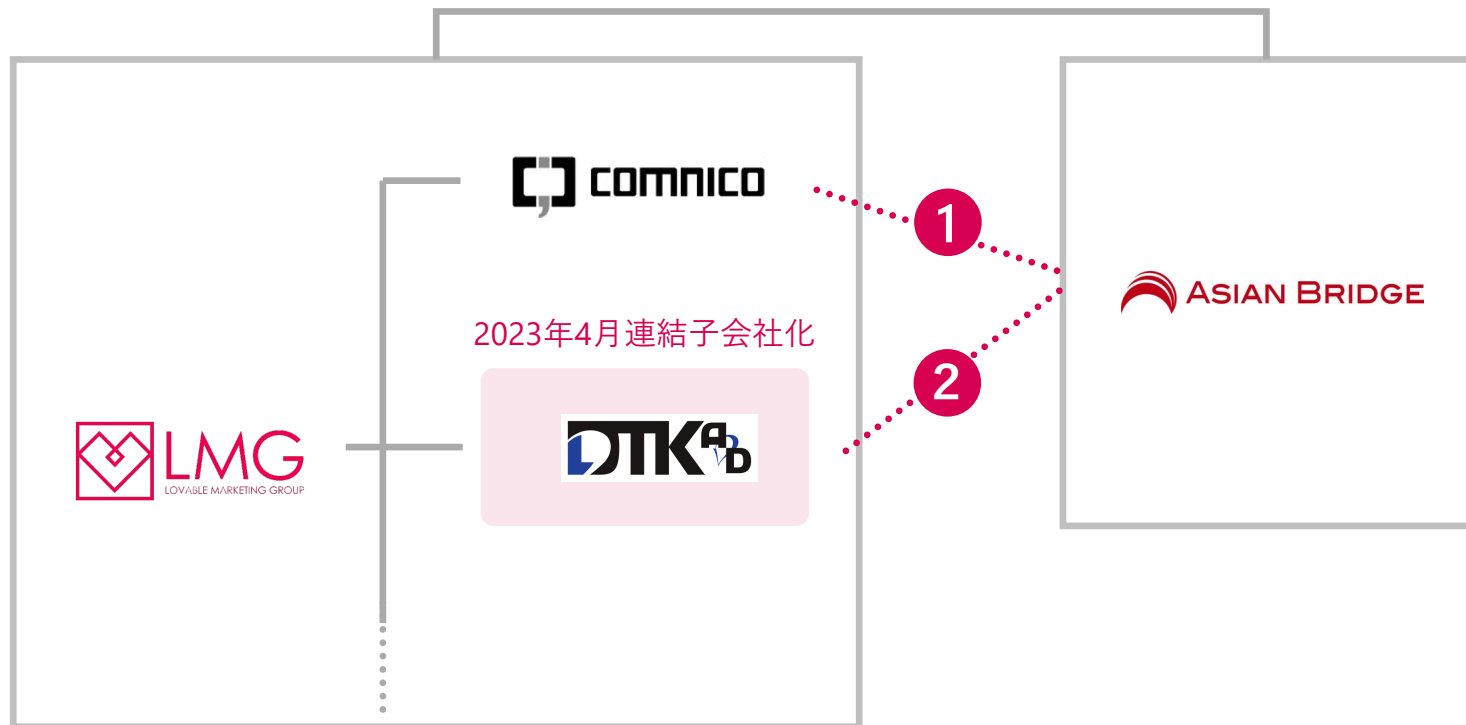
※:2022年3月期から2023年3月期までを算出

TOPICS 海外展開 -資本業務提携-

東アジアでのマーケティング支援に強みを持つアジアブリッジと資本業務提携
東南アジア領域に加え、東アジア地域に事業領域を拡大 引き続きアジア全域をカバーすべく活動する



2023年7月資本業務提携



1 東アジア地域を対象とした インバウンド支援パッケージの提供（予定）

東アジアでのマーケティング支援に強みを持つアジアブリッジとの協業により、台湾や韓国、香港など訪日インバウンドの50%以上※をカバーする、東アジア地域を対象としたインバウンドパッケージの提供を開始予定

2 海外マーケティングに強みを持つ両社の ノウハウを相互に提供

タイを中心に東南アジア地域でSNSマーケティング事業を展開するDTK ADおよびアジアブリッジ、両社が持つSNSマーケティング等のノウハウの相互提供により事業の発展を目指す

※:出典「日本政府観光局（JNTO）」訪日外客統計2023年6月推計値

TOPICS 海外展開 -支援領域の拡大、サービス拡充-

サービス拡充や支援領域を拡大し、海外での事業展開を加速

サービス拡充



comnico Marketing Suite

「コムニコマーケティングスイート」の提供をタイで開始

- 日本語と英語で操作が可能
- コムニコのお客様で複数国のSNSアカウントを一括管理する活用事例あり



提供対象国を増やし
ツールの導入件数増加を目指す

海外支援領域の拡大



タイ

シンガポール

香港

ラオス



マレーシア

領域の拡大範囲

中国

台湾

韓国

その他の東南アジア地域
(東南アジアに住む中国人)

マレーシアでのマーケティング支援を開始

TOPICS Web3領域・AI領域への挑戦 -サービス拡充-

株式会社ABALが提供する「メタバース POP-UP Store」を販売開始
観光資産の魅力を、没入感のある体験を通して伝え、国内および東南アジアへソリューションを提供していく

「メタバース POP-UP Store」の販売を開始

「メタバース POP-UP Store」とは：

- ✓ ABAL社のXR技術※によって生み出されたバーチャル空間内で、観光資産の魅力を体験できるサービス

ソリューションを提供する顧客例：

- ✓ 国内や海外から観光客を誘致したい地方自治体
- ✓ 訪問・購買を促したいホテルや観光施設、飲食店
- ✓ お土産や名産品を製造する企業や旅行会社 など



SNSを活用した集客・話題化により効果の最大化を狙う



※:XR (Cross Reality/クロスリアリティ) とは、VR (仮想空間)・AR (拡張現実)・MR (複合現実)・SR (代替現実) の総称で、現実世界と仮想世界を融合する先端技術のこと

05. 通期業績予想

2023年10月期 通期業績予想

2023年8月2日に通期業績予想を修正

7ヵ月決算となる今期と、前年同期となる2023年3月期の4～10月実績[※]を比較

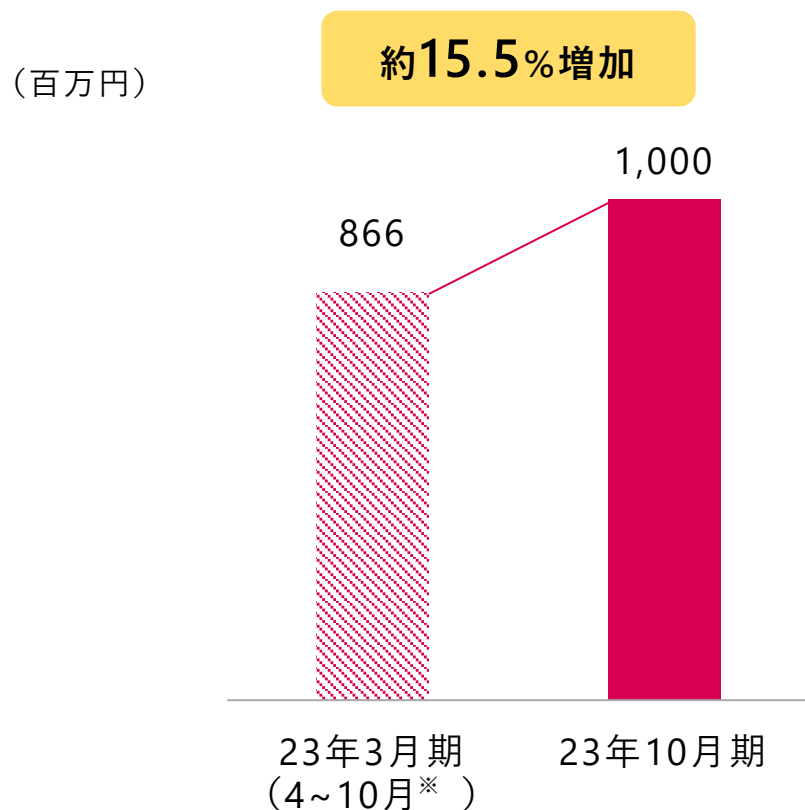
(百万円)	2023年3月期 4～10月実績 [※] (7ヶ月)	2023年10月期 業績予想 (7ヶ月)	増減額	増減率
売上高	866	1,000	134	15.5%
営業利益	△23	△3	20	—
経常利益	△24	△2	22	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△31	△18	13	—

※:2023年3月期第2四半期までの累計と2023年10月単月の業績の合算値

2023年10月期 通期業績予想及び前年同期比

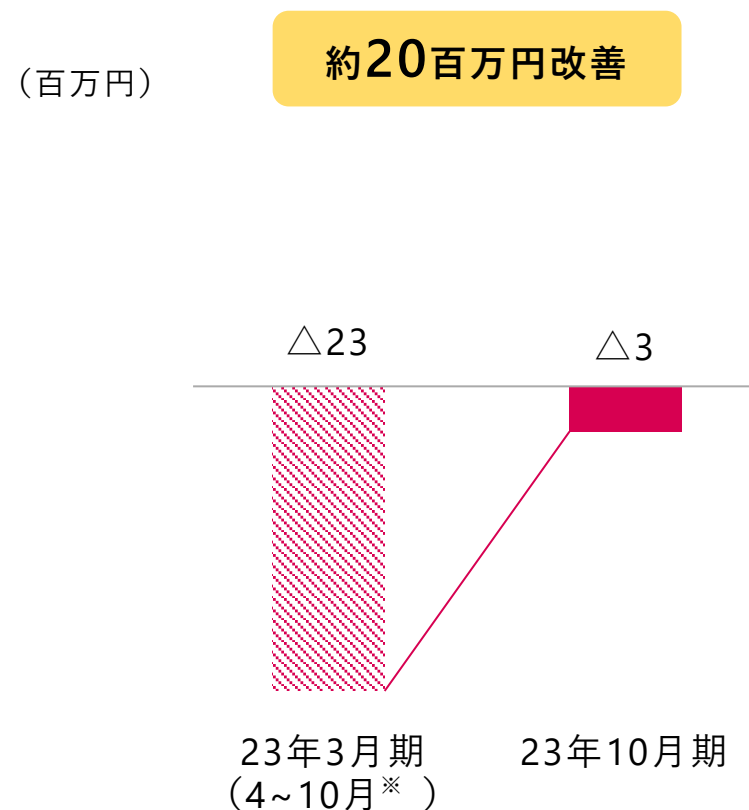
売上高

新規受注案件の増加及び既存案件の積み上げ、運用支援ツールの大型顧客の獲得等で増加見込み



営業利益

業務効率化、採用教育費などコスト見直し等により、収支の改善を予定



※2023年3月期第2四半期までの累計と2023年10月単月の業績の合算値

通期業績予想の修正理由

(修正理由)

当社は年末及び年度末に需要期を迎える傾向にあり、適切な経営計画の策定と決算業務効率の向上を行い、業績などの経営情報における適時・適正な開示を図るため、事業年度を毎年11月1日から翌年10月31日までに変更
経過期間となる2023年10月期は、2023年4月1日から2023年10月31日までの7ヵ月決算となるため、業績予想を修正

(決算期変更によって生じる経過期間)

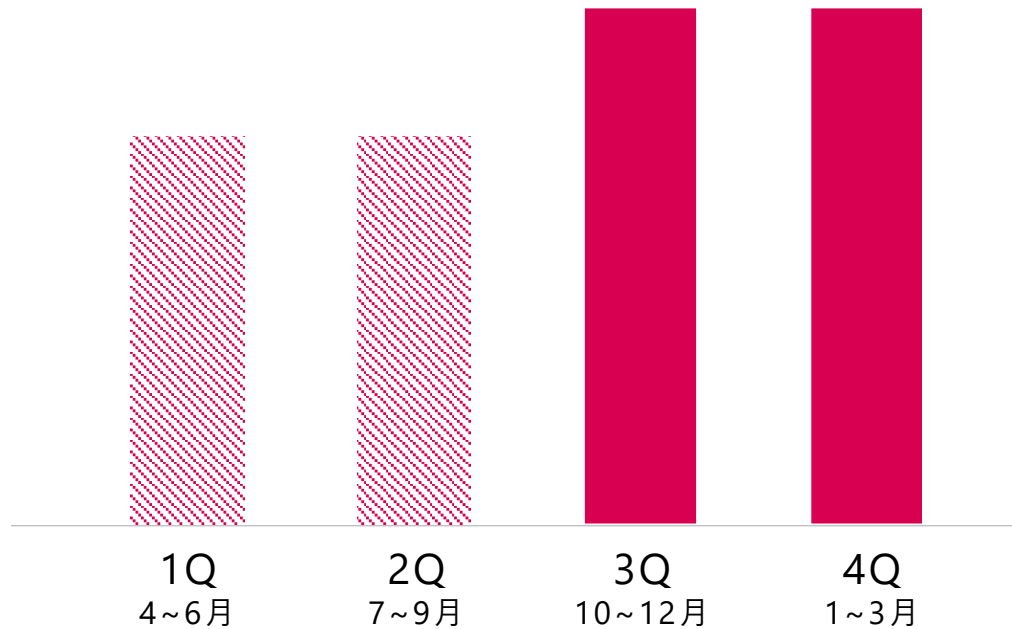


決算期変更の目的

売上高推移（変更前）

年末及び年度末の需要期を含む下期に売上が集中、見通しが立てにくく、保守的な投資になり機会損失のリスクが生じた

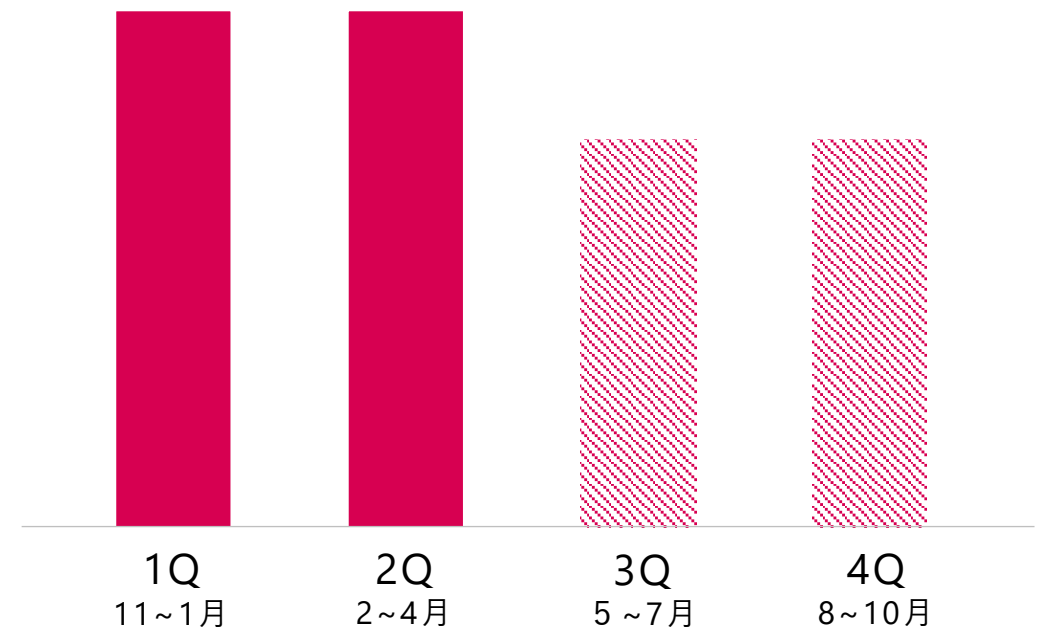
変更前



売上高推移（変更後）

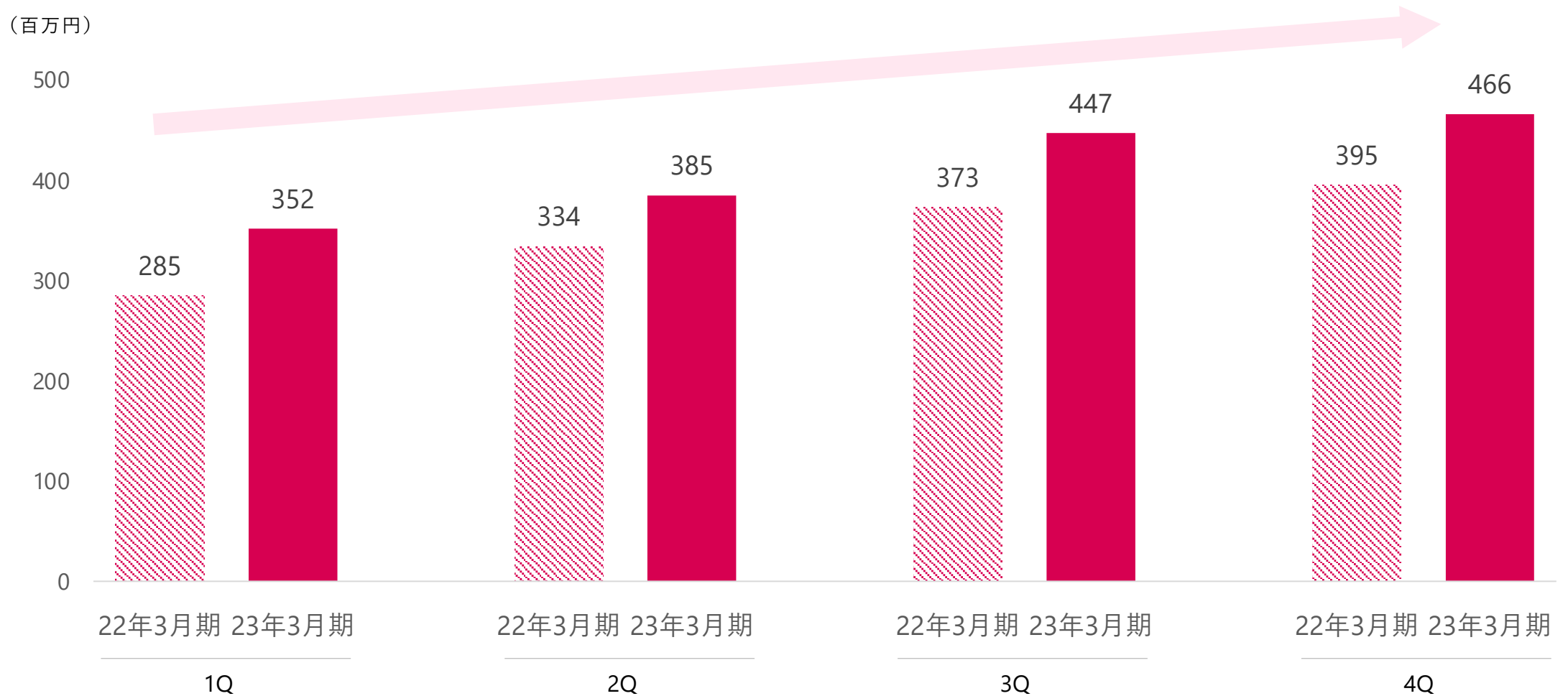
上期に売上のピークを迎えることで、**着地予測が立てやすくなり、積極的な投資が可能になる**

変更後



直近2カ年の四半期別売上高推移

直近2カ年（2022年3月期～2023年3月期）の四半期別売上高推移
年末及び年度末に需要期を迎える傾向にあるため、下期に売り上げが集中していた



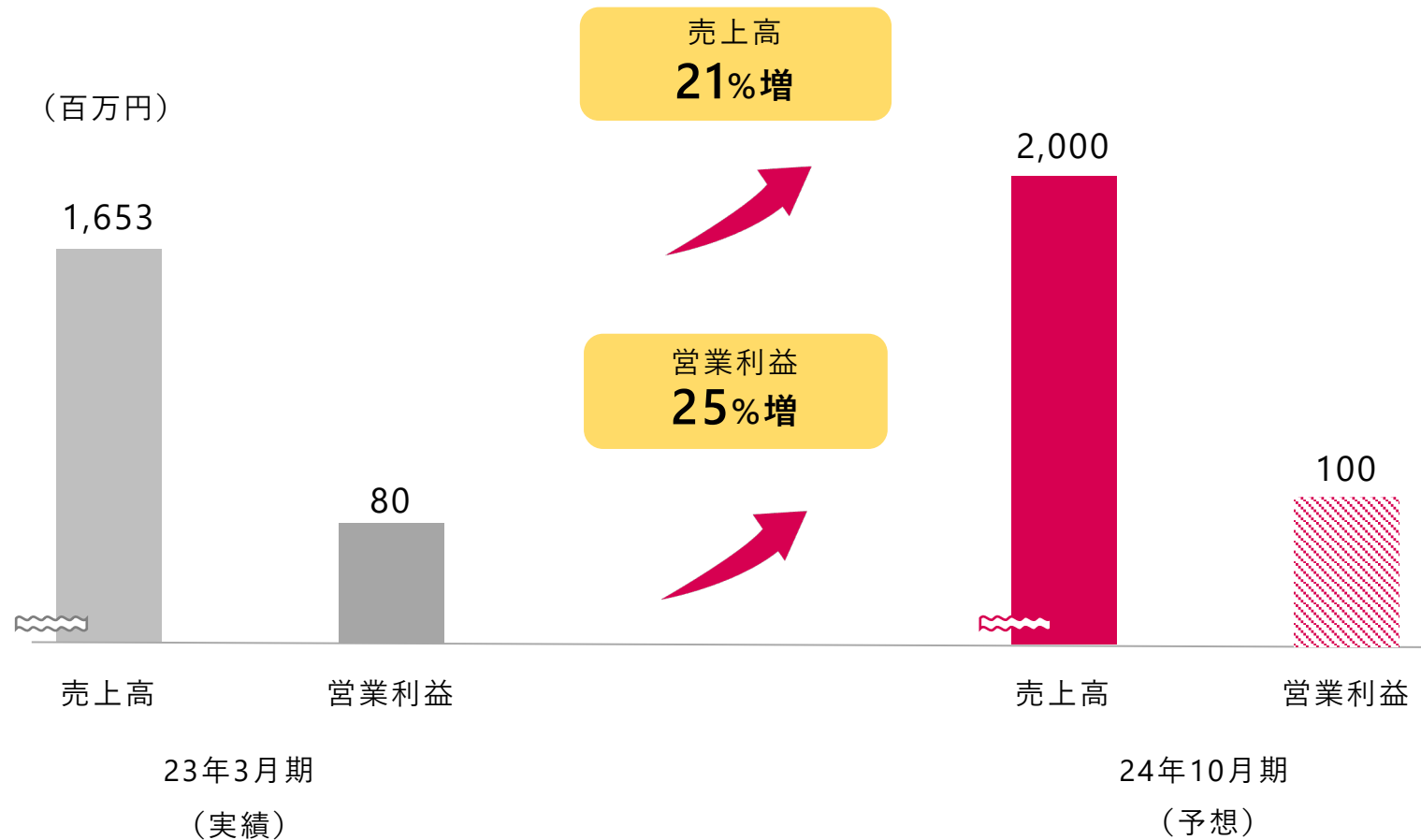
(参考) 2024年10月期通期業績目標

前期にあたる2023年3月期の12ヵ月実績と翌期にあたる2024年10月期の12ヵ月業績目標を比較より適切な投資判断をおこなっていただくため、翌期の通期業績目標を提示

(百万円)	2023年3月期 実績 (12ヶ月)	2024年10月期 業績目標 (12ヶ月)	増減額	増減率
売上高	1,653	2,000	347	21.0%
営業利益	80	100	20	25.0%
経常利益	79	100	21	26.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	44	56	12	27.3%

(参考) 2024年10月期通期業績目標の2023年10月期との比較

2024年10月期の通期業績目標と2023年3月期の通期実績を比較
売上高、営業利益いずれも20%強の増加を見込む



06. サステナビリティ

サステナビリティマネジメント

従業員が輝くことができる「働きがいのある組織」が全活動のベースとなり、そこから生み出される事業活動によって社会の持続可能な発展に貢献し、この循環の創造を目指す



SDGsに基づく組織づくりのために

「パラアルペンスキー選手」をコムニコで社員採用



プロフィール

高橋幸平（2000年10月18日生まれ）
パラアルペンスキー競技（平昌パラリンピック、北京パラリンピック出場）。3歳からスキーを始め、高校生からパラの世界へ。

主な実績

- 2020年：イタリアワールドカップ回転競技 4位
- 2022年：北京パラリンピック回転競技 12位
- 2023年：世界選手権 スペイン回転競技 14位

多様な働き方や多様性の実現に向けた取り組みの一環として、パラアルペンスキーの高橋選手を採用。パラアスリートへの共感の輪を広げ多様性推進に貢献したい。



健康経営の取り組み

勉強会の実施

テーマ：「睡眠マネジメントで仕事力向上」

快眠セラピスト・睡眠循環プランナーの三橋美穂氏をお迎えし、睡眠の重要性や快眠のための工夫などを学ぶ。

トレーニングの実施

ピラティス講師をお迎えし、「肩こり」「腹筋」「むくみ対策」など、テーマを設けて月1回実施。



07. Appendix

収益構造 SNSマーケティング事業

SNSマーケティングの総合代理店として、様々なニーズに対応できる体制を構築
ストック売上高に加えコンテンツ制作やクロスセルによる様々な施策を実施

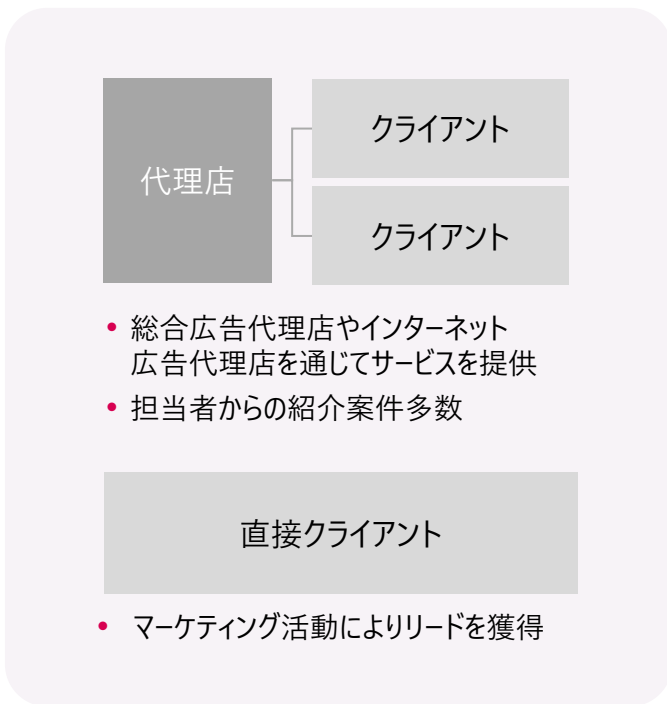
クライアント



売上



クロスセル



主な沿革



導入顧客構成

支援実績は1,800件※以上

大手企業を中心に多様な業界・業種を支援



※:2013年4月から2023年3月までの累計

SNSマーケティング事業のPR／マーケティング活動

ブランディング活動とリード（見込み客情報）獲得に寄与するマーケティング活動により、第1四半期で**2,200**件以上のリードを獲得

書籍の出版

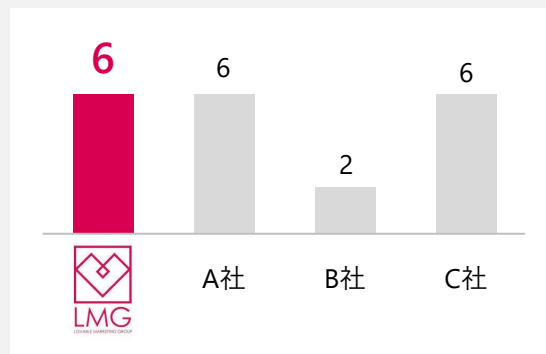
メディアへの寄稿

自社メディアの運営

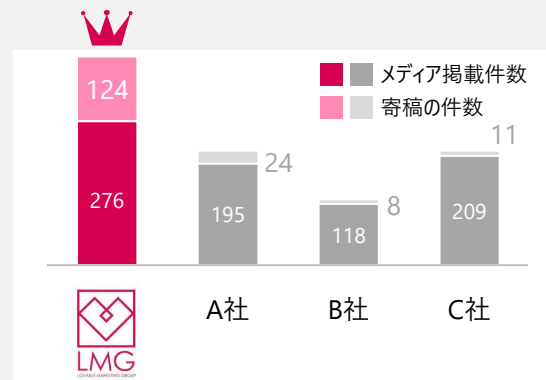
無料ウェビナーの開催



書籍出版数 ※1



メディア掲載件数 ※2



リード獲得数 (1Q)

1,120 件 ※3

参加者 (1Q)

1,097 名 ※4

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。

※1: 当社調べ（2023年6月時点）出版数に社外執筆者との共著を含まず

※2: 当社調べ（2018年1月～2023年6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て公表された件数）

※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（2023年4月～2023年6月）

※4: 自社開催の無料ウェビナーへ参加いただいた人数（2023年4月～2023年6月）

SNSマーケティングの市場規模

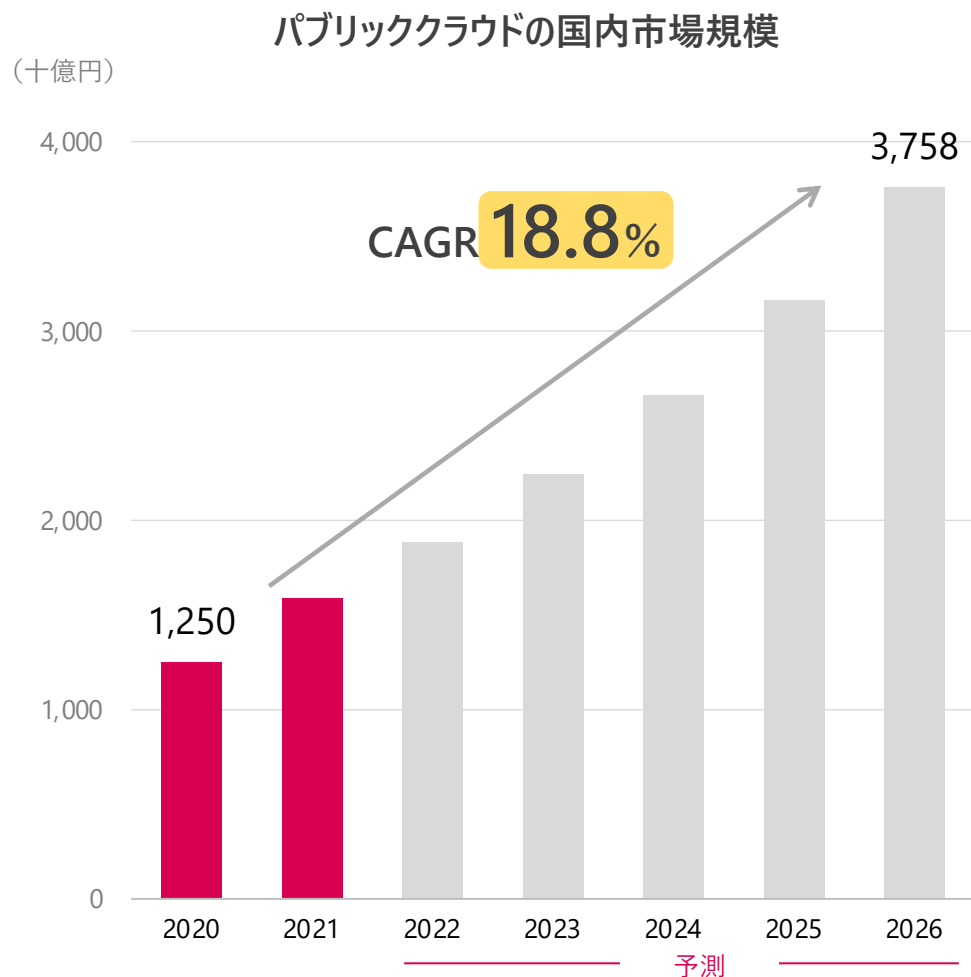
日本におけるインターネット広告・SNSマーケティングの市場規模は拡大が続いており、今後も成長が見込める



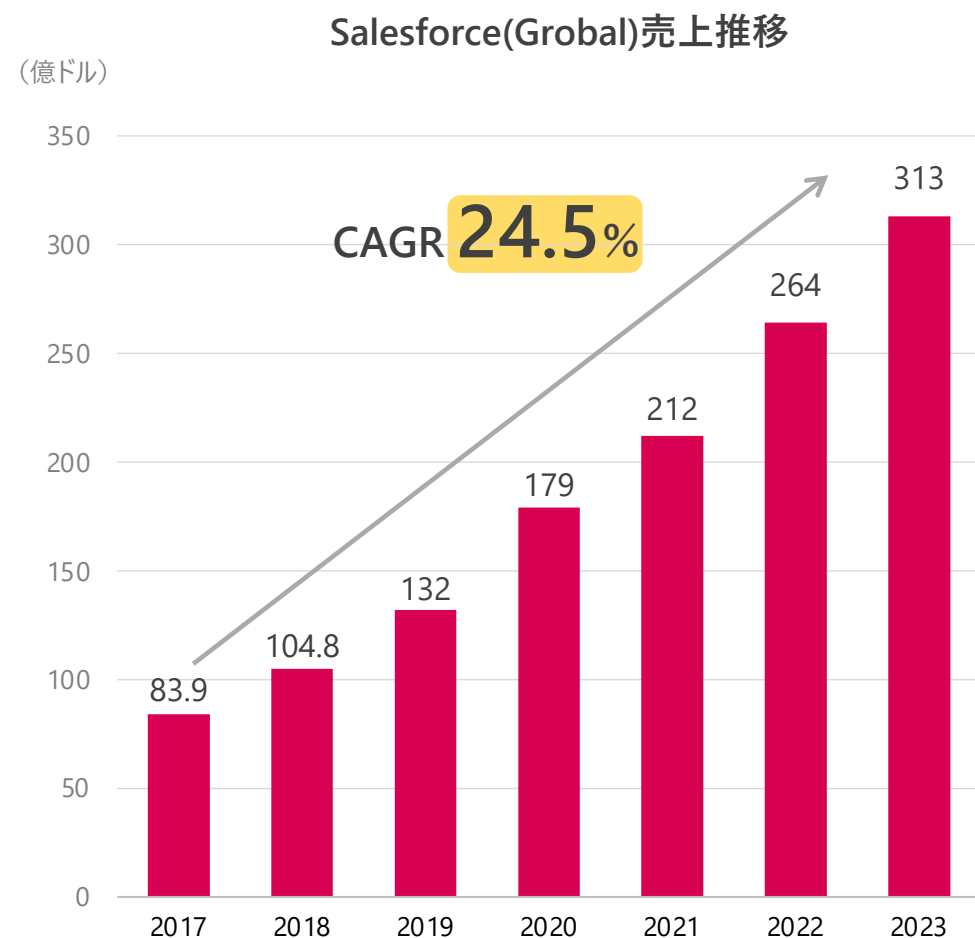
※1出典: サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ「ソーシャルメディアマーケティング市場」を加工して当社が作成
※2出典: 電通「2022年日本の広告費」

対象市場規模・売上推移

DX支援事業の対象市場、Salesforce社の売上高は何れも年々増加し今後も成長する見込み



出典: IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測」



出典: Salesforce社のIR資料
(株)セールスフォース・ドットコム プレスリリース (2021年11月)

本資料の取扱いについて

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。

