



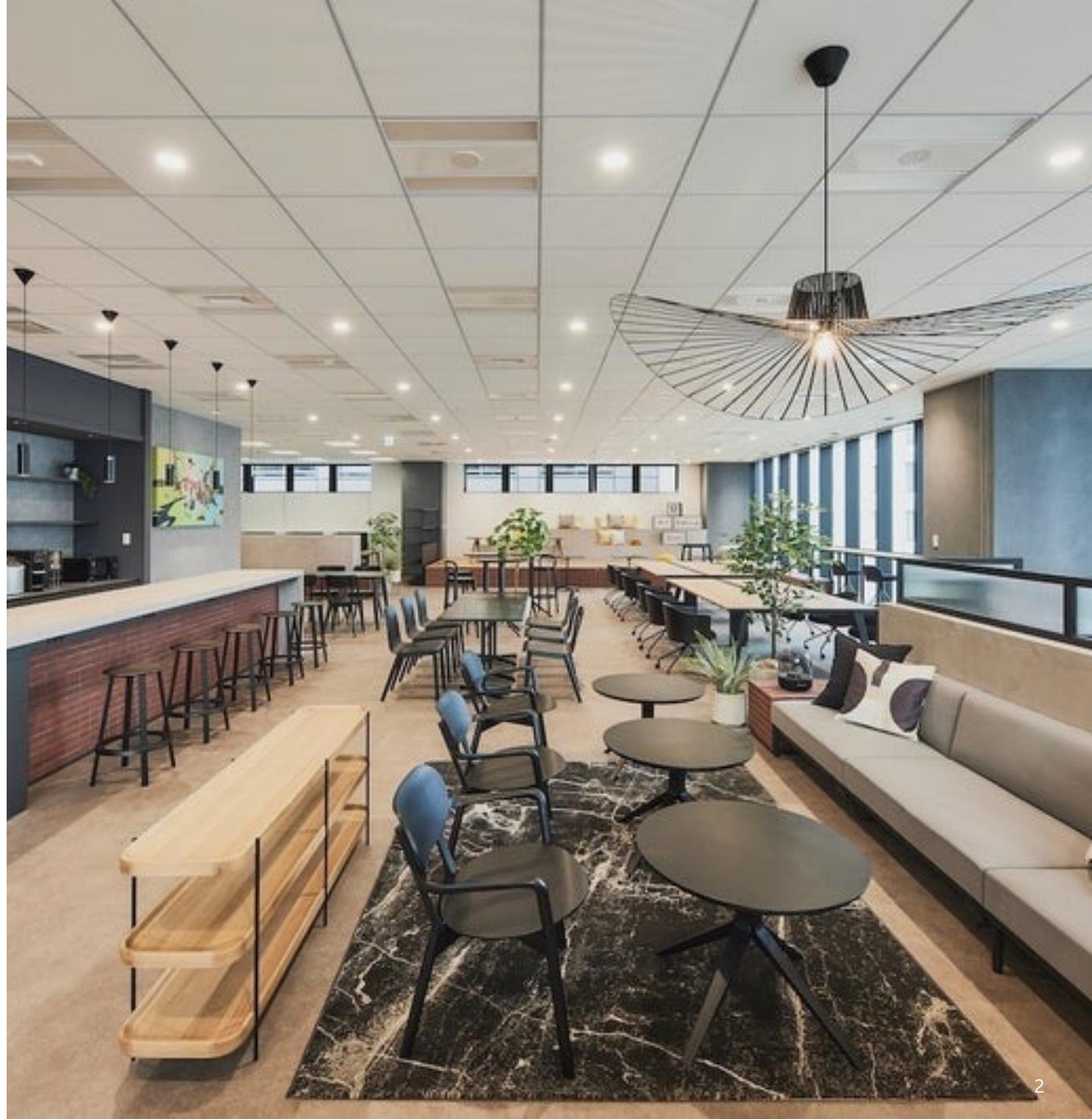
# 2024年10月期第1四半期 決算説明資料

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

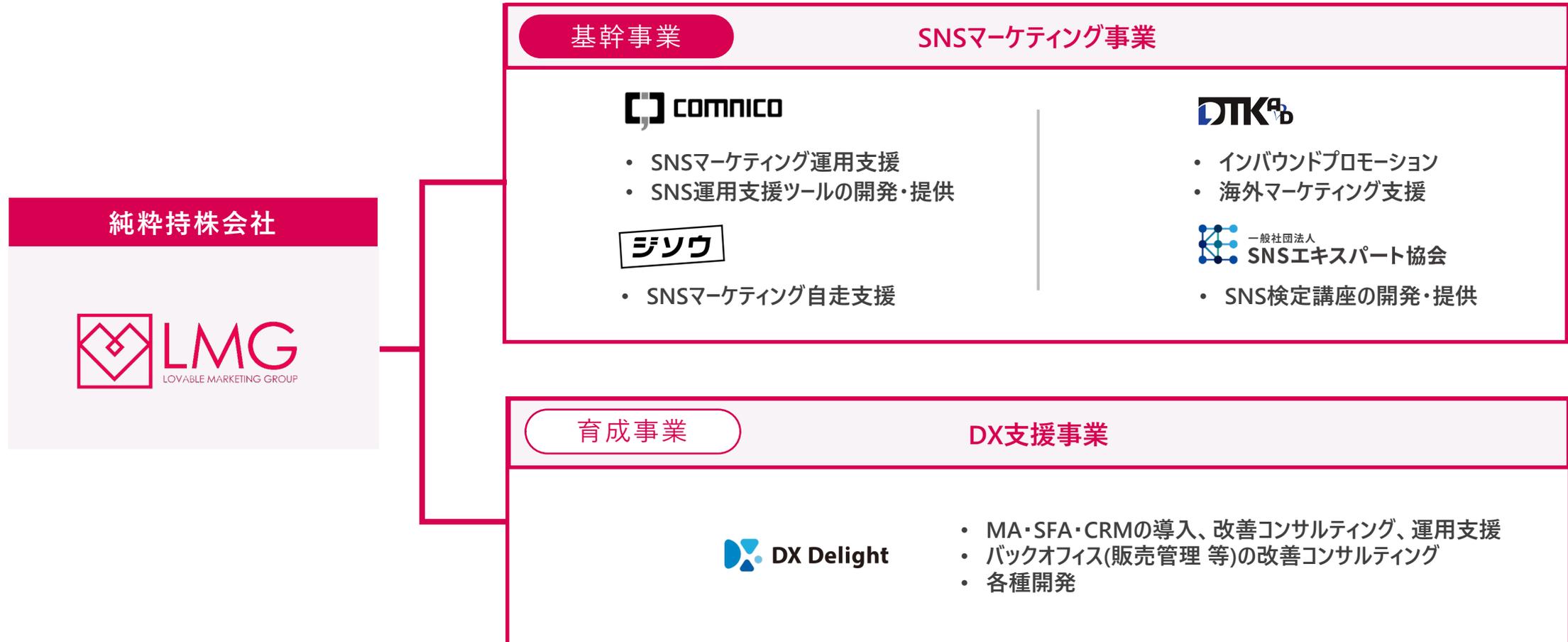
# 会社概要

- 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DXディライト  
一般社団法人SNSエキスパート協会  
DTK AD Co.,Ltd.  
株式会社ジソウ
- 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. 2024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. Appendix



# 01. エグゼクティブサマリー

# 2024年10月期第1四半期 業績ハイライト・直近トピックス

売上高

504百万円

通期業績予想に対する進捗率 25.3%

営業利益

49百万円

通期業績予想に対する進捗率 49.5%

SaaS型プロダクト契約件数

550件

前年同期比 15.8 %増<sup>※1</sup>

comnico Marketing Suite  
ARR (年間経常収益)<sup>※2</sup>

279百万円

前年同期比 20.7 %増

海外展開  
海外イベント出展

ABAL社出展の  
「JAPAN EXPO THAILAND 2024」  
にてコムニコ・DTK ADが協業

海外展開  
自治体プロモーション実施

現地インフルエンサーをアサインし、  
自治体の魅力をタイ人に向けて発信  
自治体プロモーションを実施

※1:2023年1月の累計契約件数と比較

※2: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. 2024年10月期第1四半期 決算概要

# 決算概要

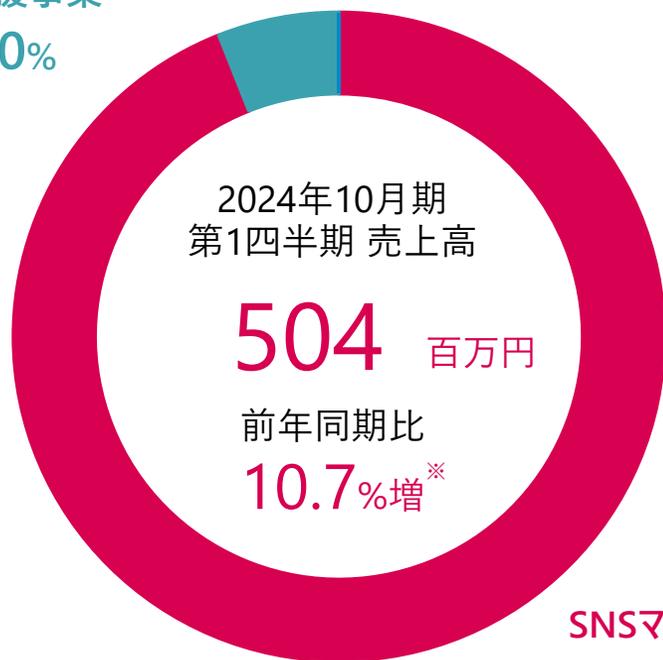
前期は決算期変更により7ヶ月決算となり比較期間が異なるため、前年同期比は記載なし  
通期業績予想に対する売上高進捗率は25.3%と順調に推移

(百万円)	2024年10月期 第1四半期実績	2024年10月期 通期業績予想	進捗率
売上高	504	2,000	25.3%
営業利益	49	100	49.5%
経常利益	50	100	50.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	22	60	36.8%

# 売上高サマリー

## 事業別売上高構成比

DX支援事業  
4.0%



SNSマーケティング事業  
96.0%

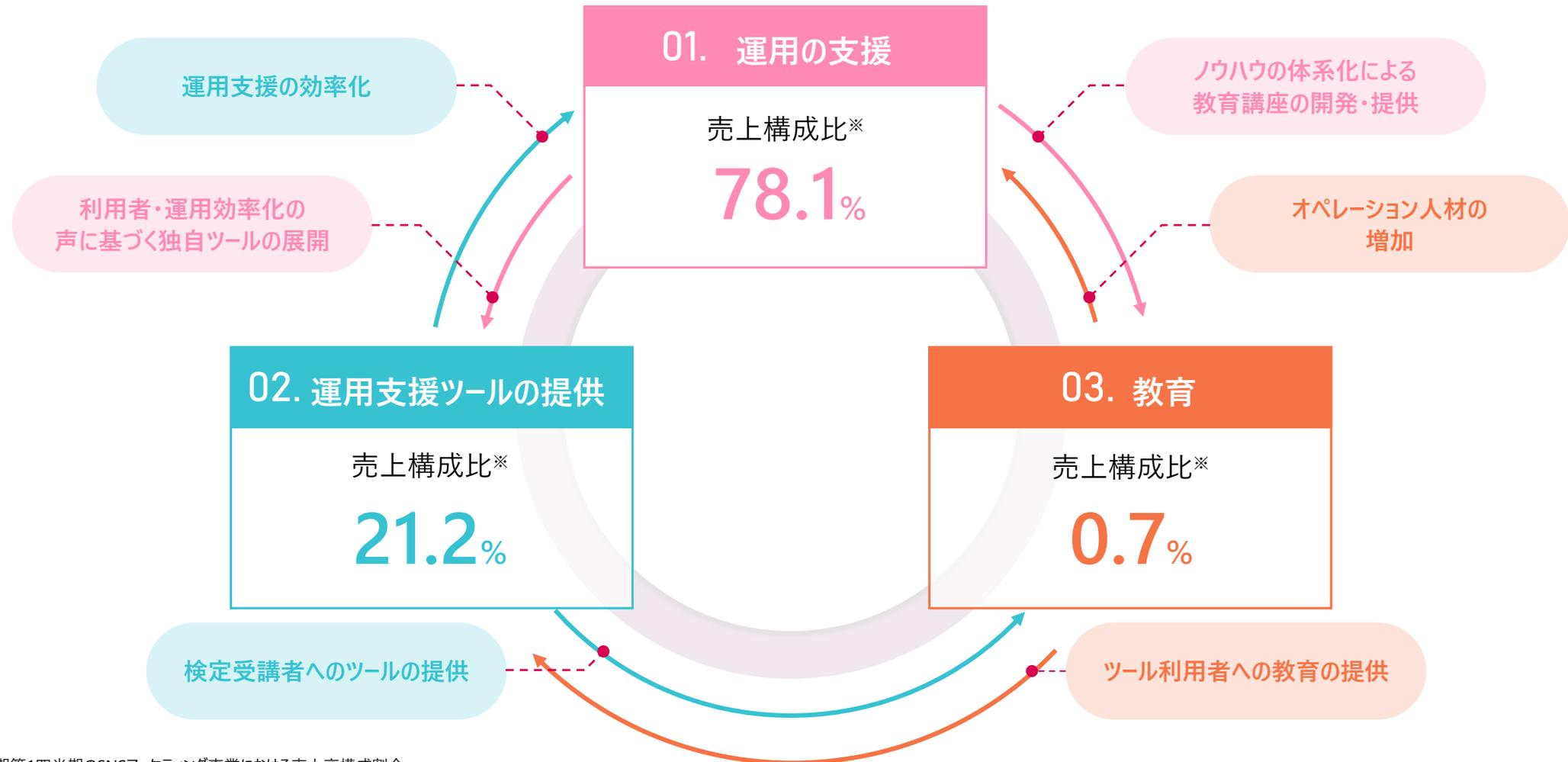
	売上高	前年同期比*
SNS マーケティング 事業	484百万円	11.4%増
DX支援事業	20百万円	4.3%減

※:2022年11月~2023年1月の売上高と比較

# 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



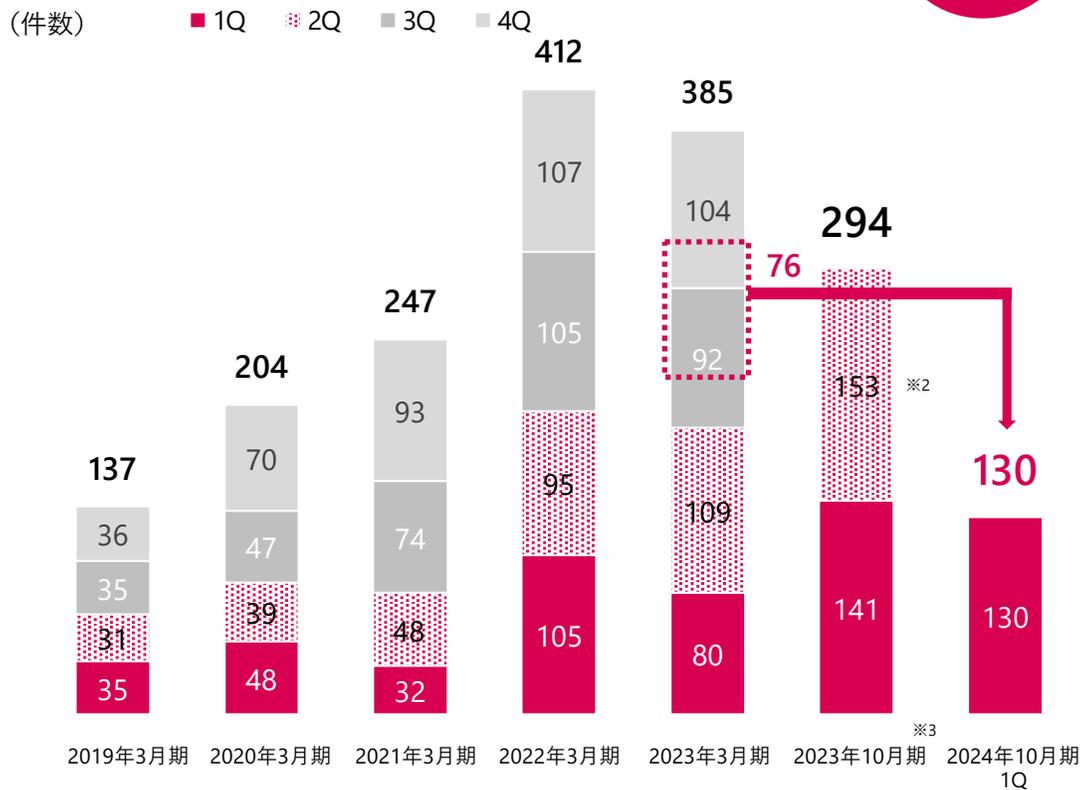
※: 2024年10月期第1四半期のSNSマーケティング事業における売上高構成割合

# 運用支援 主要KPIの推移

## 新規受注件数の推移

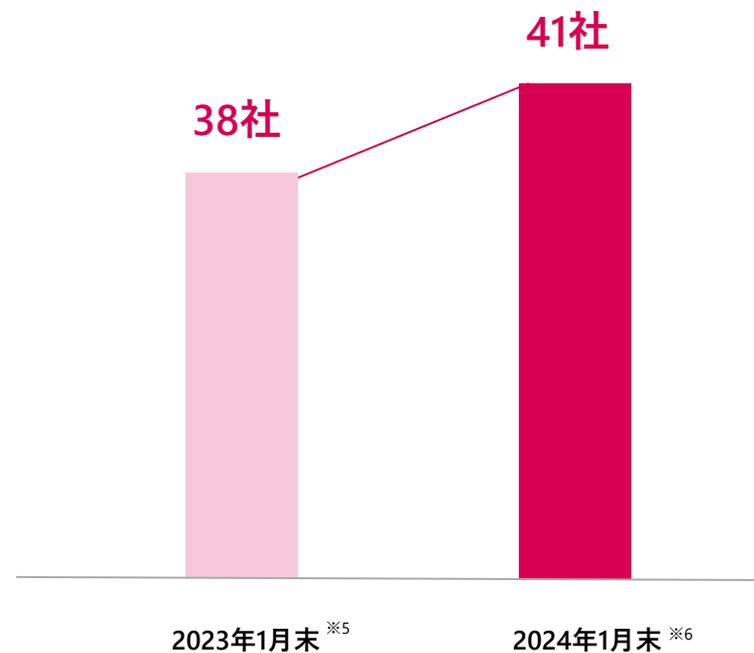


71.1%増<sup>※1</sup>  
前年同期比



## ロイヤルクライアント<sup>※4</sup>社数の推移

7.9%増  
前年同期比



※1:2022年11月~2023年1月の新規受注件数と比較  
 ※2:2023年7月~10月の受注件数  
 ※3:2023年4月~10月

※4:当社との年間取引高が1,000万円以上の顧客  
 ※5:2022年2月~2023年1月末  
 ※6:2023年2月~2024年1月末

# 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 **4,000**アカウント<sup>※</sup>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

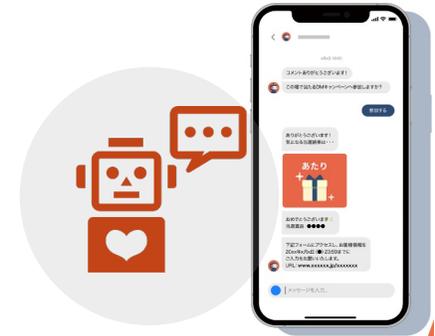
NFT（非代替性トークン）にも対応

## 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



※:2023年9月末時点

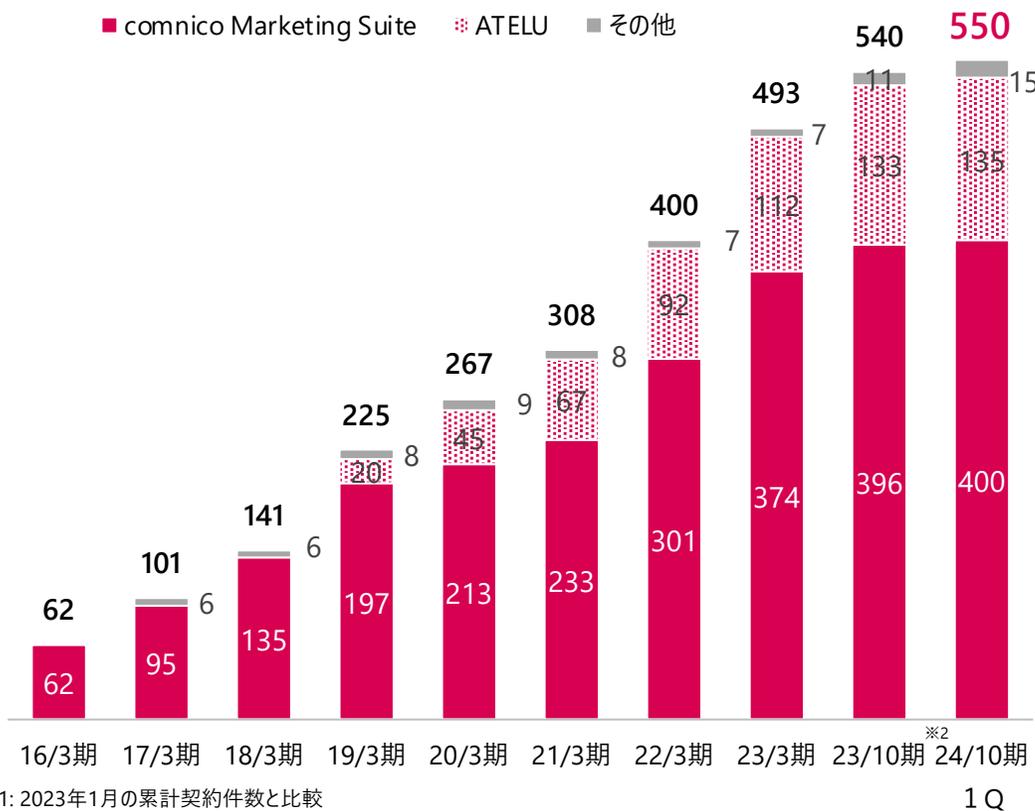
# 運用支援ツール 主要KPIの推移

## SNS運用支援ツール契約件数

前年同期比  
※1  
**15.8%増**

(件数)

■ comnico Marketing Suite ■ ATELU ■ その他

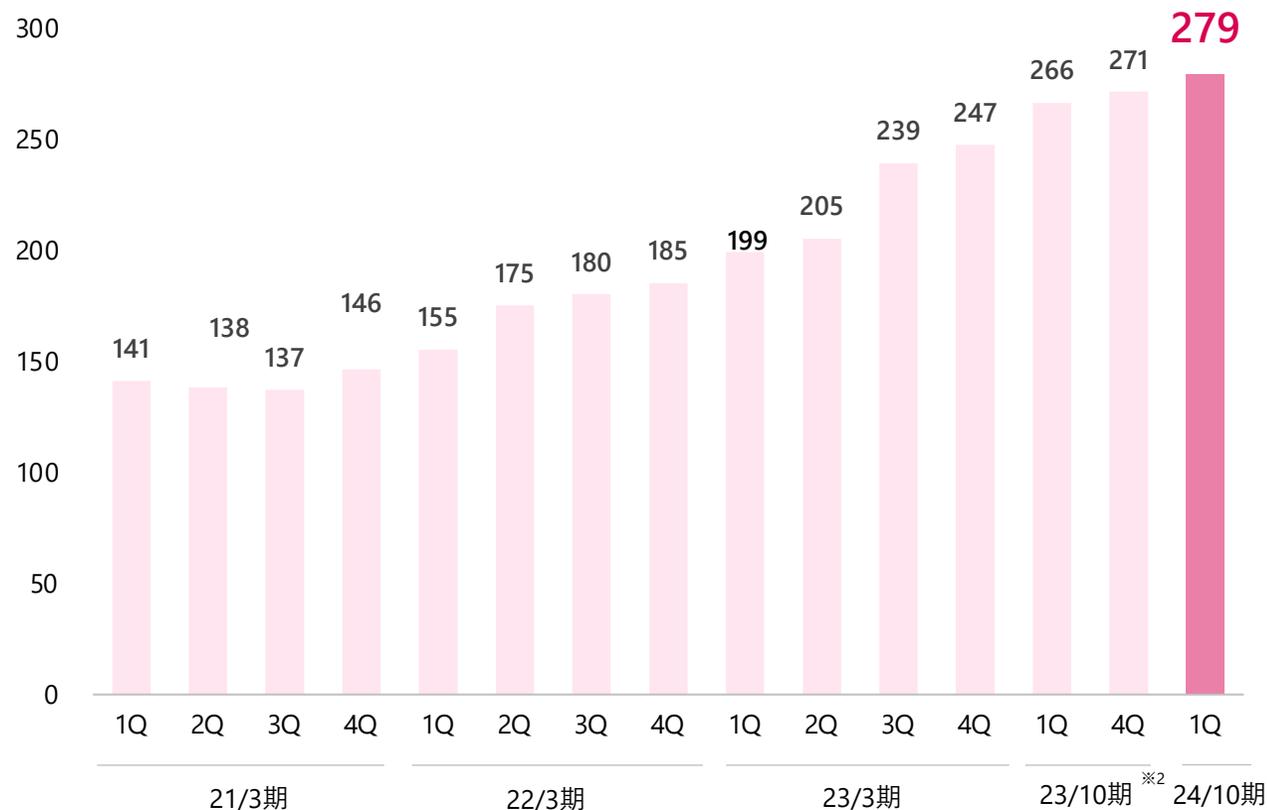


## ARR(年間経常収益)※3 と解約率※4

ARR  
前年同期比  
※5  
**20.7%増**

解約率  
**1.0%**

(百万円)



※1: 2023年1月の累計契約件数と比較

※2: 2023年4月~10月

※3: 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

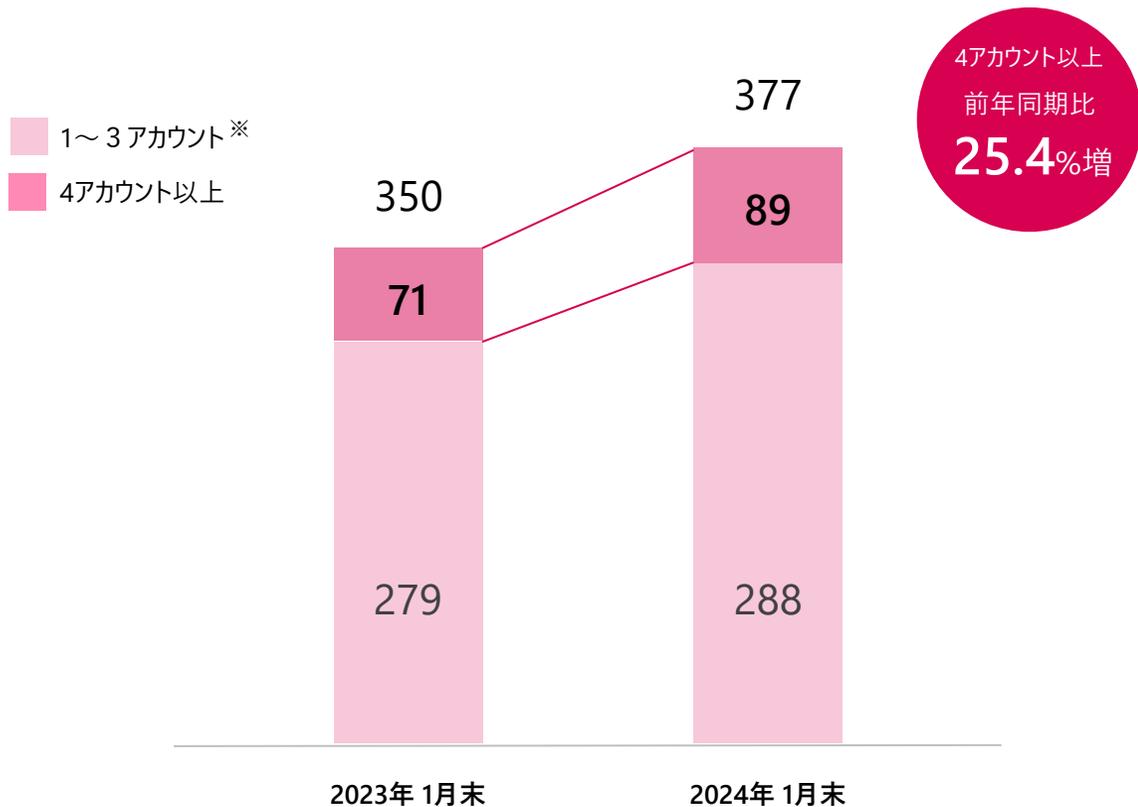
※4: 当月の解約率から累計契約数を割り各四半期の平均値を算出したもの

※5: 2023年1月のARRと比較

# 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



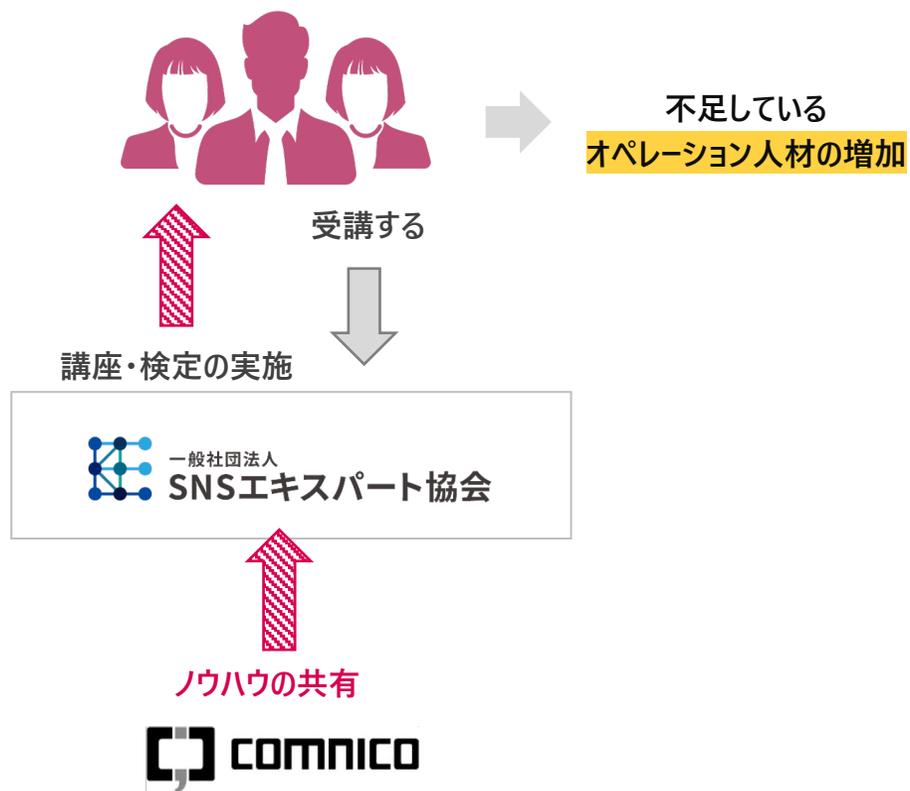
### クライアント例



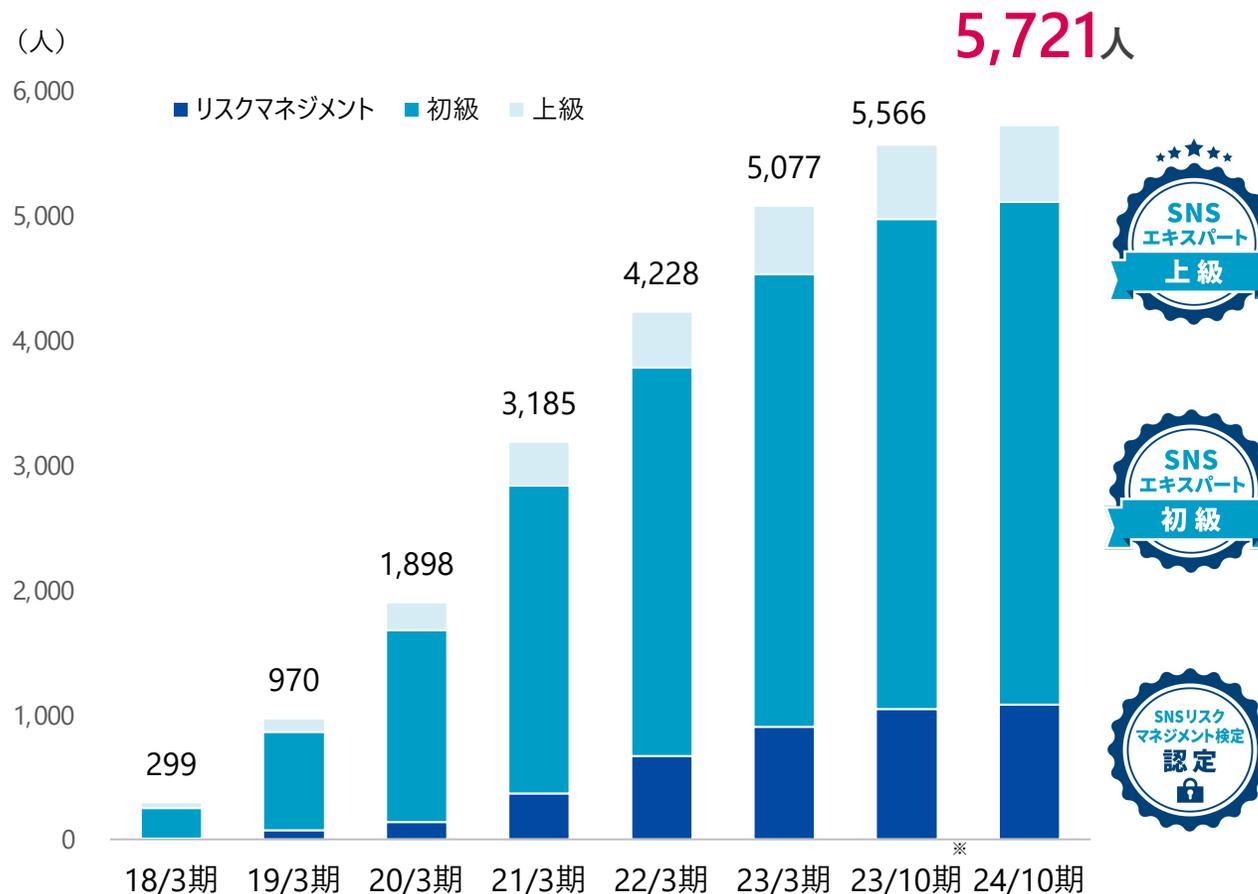
※:3アカウントまで基本料金内のため4アカウント以上を複数契約社と定義

# 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



※:2023年4月～10月

# TOPICS サービス拡充

「運用支援」では、事業提携による新サービス提供開始、および新プラットフォームのマーケティング支援を開始

## 事業提携

### SNSマーケティング×マンガコンテンツの活用

#### マンガを活用したSNSマーケティングの支援を開始

より効果的なSNSマーケティングのご支援を可能にするため、コムニコは、マンガを活用したマーケティングを支援するシンフィールド社と2023年11月に事業提携を行った。幅広い業種や業界において、課題に応じたご提案を進める。



#### マンガを活用したSNSマーケティングへの効果

- 読むハードルが下がる
- 共感を生みやすい
- 難しい内容をわかりやすく伝えることができる
- インプレッション数やエンゲージメントの向上に期待ができる

## サービス拡充

### 「Bluesky」のマーケティング支援開始

#### コムニコ、ジソウにてマーケティング支援開始

2月6日（米国時間）に、招待制を廃止し一般公開されたSNS「Bluesky」に関する企業の活用支援を開始。世界のユーザー数は400万人を突破したと公表され今後もユーザー数は増加すると予測される。



# TOPICS サービス拡充

「運用支援ツール」では、Instagramのカルーセル投稿に関する機能を追加  
また、IT導入補助金を活用したSNS運用支援ツールの利用促進を目指す

## サービス拡充 「comnico Marketing Suite」新機能リリース



### 動画を含むInstagramカルーセル投稿ができる機能を公開

「comnico Marketing Suite」に、動画を含むInstagramのカルーセル投稿ができる機能を追加。今後も適宜サービスアップデートを行い、ユーザーの声や要望に柔軟に対応をしカスタマーサクセスの向上を目指す。



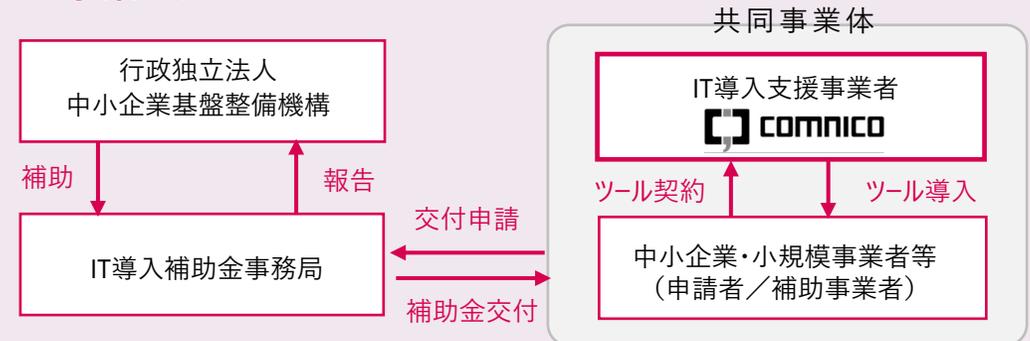
## サービス拡充 IT導入補助金のIT導入支援事業者の認定を取得



### IT導入補助金を活用した契約増加に期待

IT導入補助金のIT導入支援事業者としてコムニコが認定を取得。  
補助金の活用による利用者の負担を軽減し、SNS運用支援ツールの利用を促進させる。

### <事業スキーム>



※IT導入補助金 公募要項の事業スキームより抜粋して当社が作成

# TOPICS

「教育」では、新社会人に向けた新プログラムの提供を開始  
働き方推進の活動成果として「えるぼし認定」および「健康経営優良法人」の認定を取得

サービス拡充

新社会人向け「SNSマナー研修プログラム」提供開始

## 新入社員研修に合わせた新プログラム

新社会人に向けた、SNSリスクマネジメント、SNSに潜む危険に関する講義の実施。炎上、ステマ、情報漏洩の防止策や情報発信時の注意点などを行う。



The illustration shows a training session. A presenter in a blue suit stands at the front, pointing to a screen displaying various social media icons (X, Facebook, YouTube, Instagram, TikTok). The screen also shows a network diagram. An audience of diverse people is seated in front of the screen. The text on the screen reads: 「SNSマナー研修プログラム」の提供を開始. Above the screen, it says SNSエキスパート協会 (SNS Expert Association).

働き方推進

コムニコ「えるぼし認定」最高位3つ星を取得  
2年連続認定「健康経営優良法人 2024」を取得

## 多様な働き方の実現、多様な人財の活躍を支援

「採用」、「継続就業」、「労働時間などの働き方」、「女性の管理職比率」、「多様なキャリアコース」の5つの基準項目を満たし、えるぼし認定の3つ星を取得。今後も女性社員がより活躍できる組織風土に取り組む。



## 従業員の心身の健康を促進する取り組みを実施

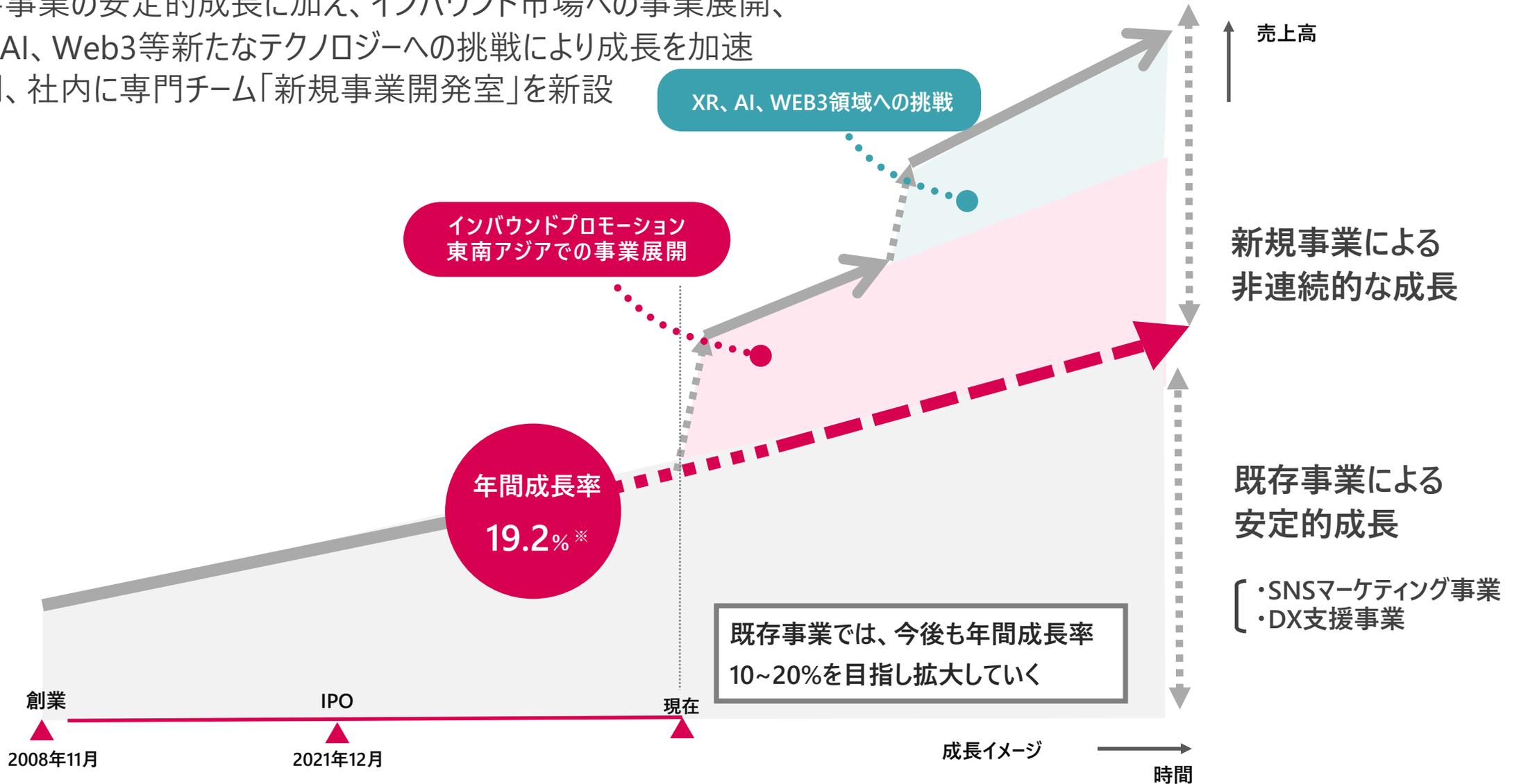
健康経営の取り組みとして、自分らしい働き方の推進、コミュニケーションを活性化させる機会の提供、健康指導や勉強会といったヘルスリテラシーの向上等の取り組みを、昨年に引き続き実施。



# 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、XR、AI、Web3等新たなテクノロジーへの挑戦により成長を加速  
今期、社内に専門チーム「新規事業開発室」を新設



※:2022年3月期から2023年3月期までを算出

# 当社がターゲットとする市場規模

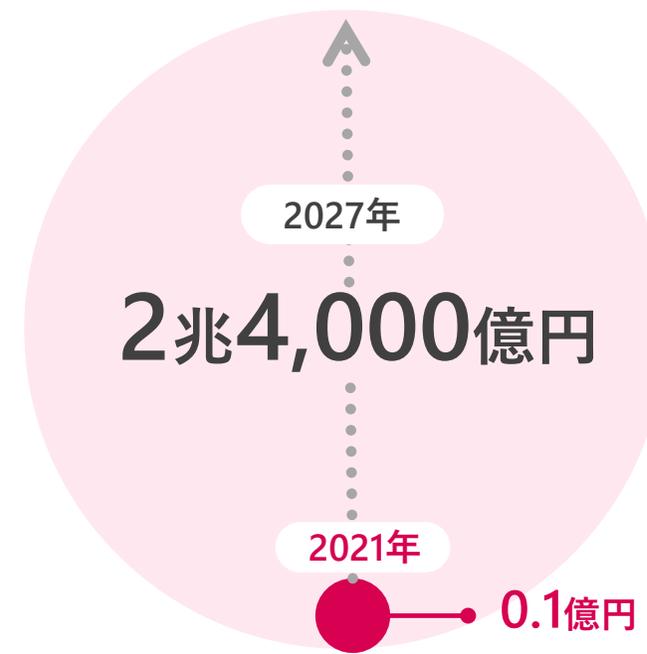
## SNSマーケティング市場規模※1



## 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・バス/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がもたらえるインパクト」2027年のWeb3関連市場の推計より

タイで行われた大型イベントにて、日本から遠隔で“VTuberとリアルタイムに交流ができる体験ブース”をABAL社と協業出展  
バーチャルアーティスト×MRで新たな市場での展開を図る

## イベント概要

## <ミート&グREET体験の様子>

イベント名: 「JAPAN EXPO  
THAILAND 2024」

期間: 2024年2月1日~3日

会場: タイ バンコク Central World

来場者: 約70万人

出展内容: 「Japan VTuber  
Greeting」

MR（複合現実<sup>※</sup>）技術で、タイ現地のイベント参加者と日本にいるVTuberが遠隔でリアルタイムに交流することができる体験ブースを構築

MRを利用し、リアルタイムでユーザー間の会話を実現させる。実際に目の前にいるかのような臨場感にこだわり、通常では体験できない特別な交流を実現させることができた。



会話



モーション/  
音声データ



(タイ)

(バーチャル)



(日本)

※MR（複合現実）：「Mixed Reality（ミックスド・リアリティ）」の略称で、現実空間の形状をMRゴーグルが認識（空間マッピング）し、仮想オブジェクトであるホログラムをディスプレイに投影して、現実空間上に可視化する技術

## DTK ADが日本の自治体プロモーション（ファムトリップ）を実施 自治体、ホテル、旅行会社など、観光に関する団体・企業を多数支援するコムニコとのシナジー創出を狙う

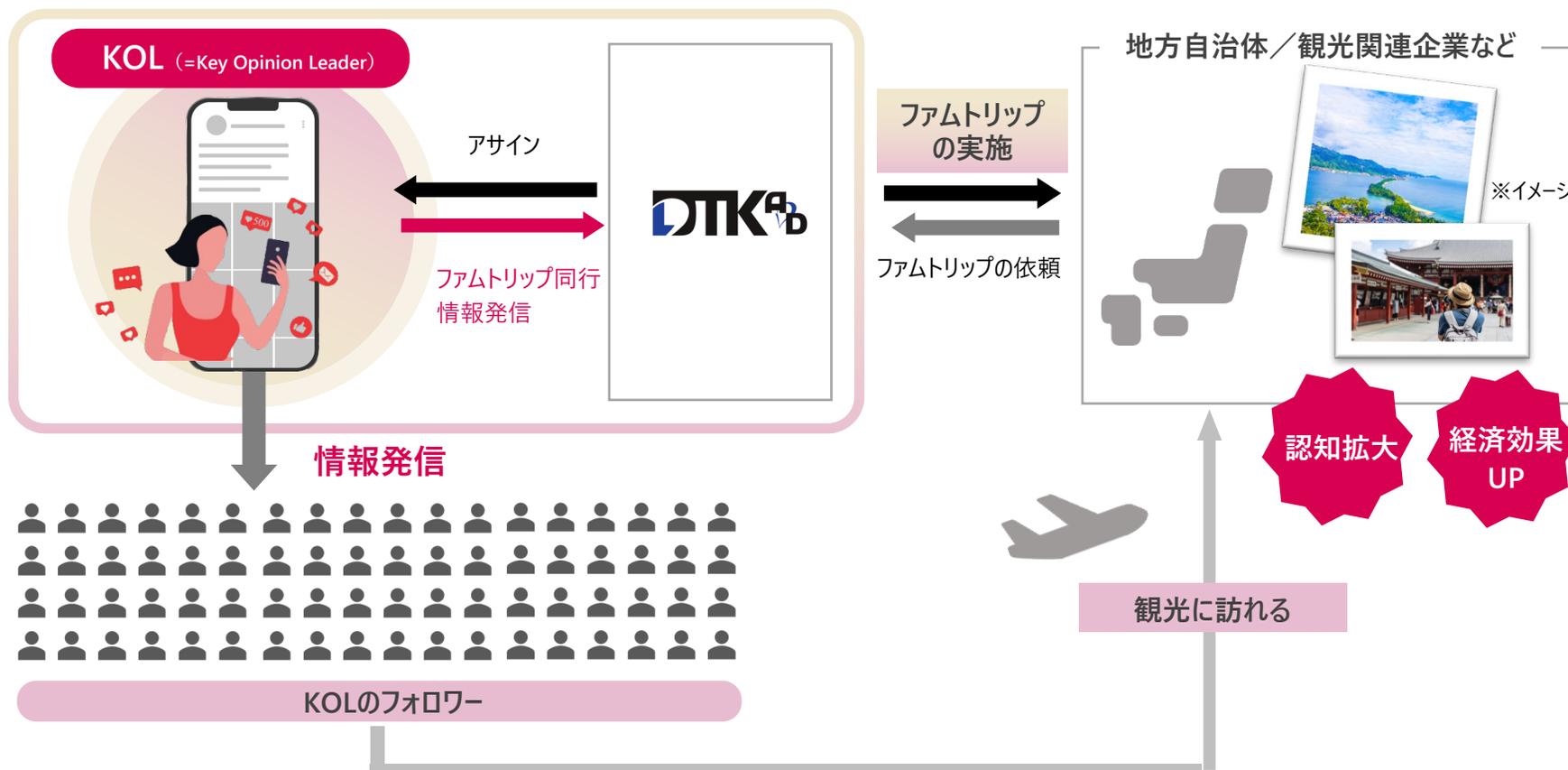
### 自治体へのファムトリップを実施

### <ファムトリップ全体イメージ>

訪日増が期待される東南アジアで  
ファムトリップの実績増加を目指す

現地の芸能人・YouTuber・ブロガー・  
ネットアイドルなど、**3,000名以上**のKOL  
(=Key Opinion Leader) との独自  
ネットワークを生かしたインバウンドプロモ-  
ーションの実績が多数あるDTK ADは、自  
治体へのファムトリップを実施。

訪日増が期待される東南アジアに向  
けたマーケティング施策として、観光／旅行  
関連のSNSマーケティング支援の実績が  
多数あるコムニコとのシナジー創出を狙う。



出資先である「TASTE FOOD JAPAN」のお試し出店サービスは好調  
飲食店等 海外出店を希望する企業からの引き合いが増えている

### 日本の飲食店の海外進出を支援する合併会社を設立

日本の飲食店の海外進出を支援する合併会社  
「TASTE FOOD JAPAN SDN. BHD.」を2023年10月に設立。マレーシアにおける飲食店開業の出店戦略の策定、テナント紹介、マーケティング施策の策定などを行う。

#### 「お試し出店サービス」サービスの特徴



##### 就労ビザ

サービス利用期間中（6か月間）に係る就労ビザは  
TASTE FOOD JAPANが発給



##### 立地物件

首都クアラルンプール随一の繁華街エリアにある商業施設  
の区画を用意。売上歩合制により固定家賃不要



##### SNS広告

サービス利用期間中はSNS広告による集客フォローを代行  
して実施。集客に関する課題をサポート



##### FC展開

サービス終了後は、FC展開を希望する場合、現地フラン  
チャイズ候補企業をご紹介します

### お試し出店サービス第1弾：「伝説のすた丼屋」は好調

第1弾はオープン初日から3日連続500食完売、常時150名程の行列を成す好調なスタートとなった。今回のご支援において当社は、認知拡大と集客を目的としたインフルエンサー向けイベントの企画・実施やSNS運用代行などのマーケティング施策を行った。



おお試し出店サービス  
CHALLENGE OF JAPANESE FOOD



▲第1弾：マレーシア初進出「伝説のすた丼屋」盛況の様子

# 05. 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

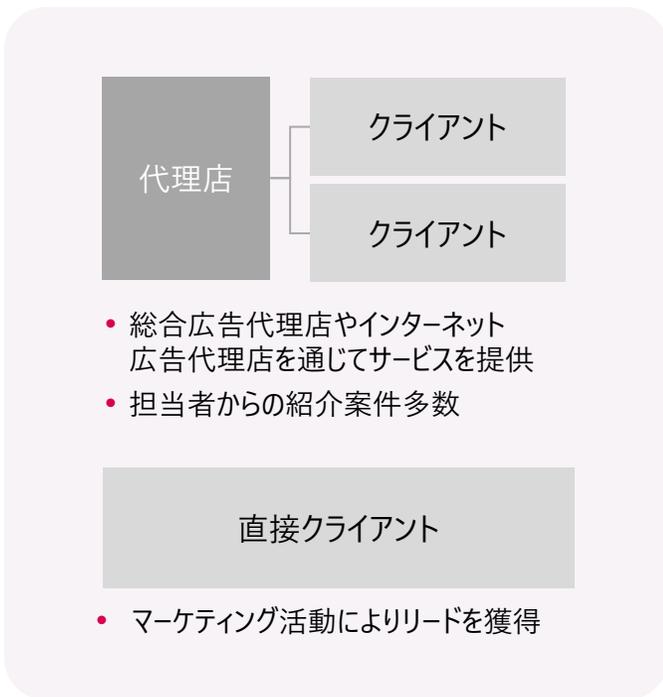
## クライアント



## 売上



## クロスセル



# 主な沿革



# 導入顧客構成

SNSの運用代行、コンサルティングの支援実績は1,800件※以上

大手企業を中心に多様な業界・業種を支援



Open / Mean One Store  
みんなのガレージ  
クルマが愛車に変わる場所。



# 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**1,700**件以上のリードを獲得

## 書籍の出版

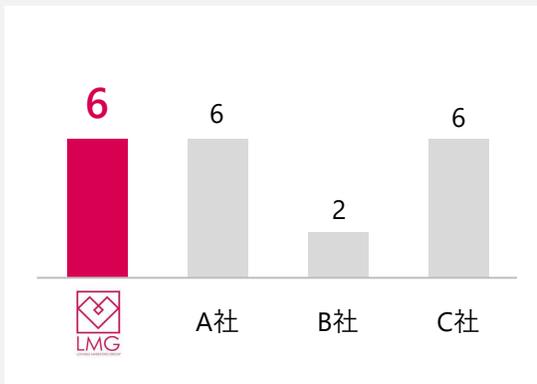
## メディアへの寄稿

## 自社メディアの運営

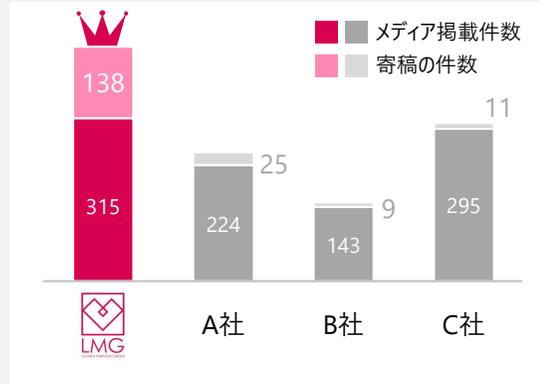
## 無料ウェビナーの開催



書籍出版数 ※1



メディア掲載件数 ※2



リード獲得数

**802** 件 ※3

参加者

**980** 名 ※4

※1: 当社調べ（2024年1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～2024年1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11月～2024年1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11月～2024年1月）

# 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



# SNSアカウント登録のお願い

投資家・株主をはじめとする全てのステークホルダーの皆様に、当社をより一層ご理解・ご関心いただけるよう、当社公式SNSアカウントにて、決算情報やプレスリリース、IRセミナー登壇のお知らせ等を随時投稿してまいります。ぜひ、フォローをお願いいたします。

## 公式Xアカウント

URL

[https://twitter.com/lmg\\_co\\_jp](https://twitter.com/lmg_co_jp)

QRコード



投稿内容

決算情報、プレスリリース配信のお知らせ、メディア掲載のお知らせ、IRセミナー登壇のお知らせ 等

## 公式Facebookアカウント

URL

<https://www.facebook.com/lovablemarketing/>

QRコード



投稿内容

決算情報、プレスリリース配信のお知らせ、メディア掲載のお知らせ、IRセミナー登壇のお知らせ 等

# 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。

