



# 2025年10月期第3四半期 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



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月期第3四半期

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 参考情報



2025年10月期第3四半期

# ハイライト

01

## 売上高が前年同期比 + 24.2%増

第3四半期の売上高は四半期単体で前年同期比+24.2%と大幅成長。通期業績予想に対して、売上高および各段階利益は順調に推移。



02

## ツールARR<sup>※1</sup>が前年同期比 + 19.8%で、高成長を維持

SNS運用支援ツール「comnico Marketing Suite」のARR<sup>※1</sup>が前年同期比19.8%増の3.3億円で過去最高を更新。解約率も1.01%と低水準で推移。



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

03

## M&A実行に向けて協議を開始

LINEマーケティング支援を行なう「株式会社エルマーケ」の株式取得に向けた基本合意書を9月12日に締結。





2025年10月期第3四半期

# 決算概要

## 経営成績(2024年11月1日～2025年7月31日)の概況

通期業績予想に対して、売上高および各段階利益は**順調に推移**  
当期純利益は子会社間合併に伴う税効果により**大幅に進捗**

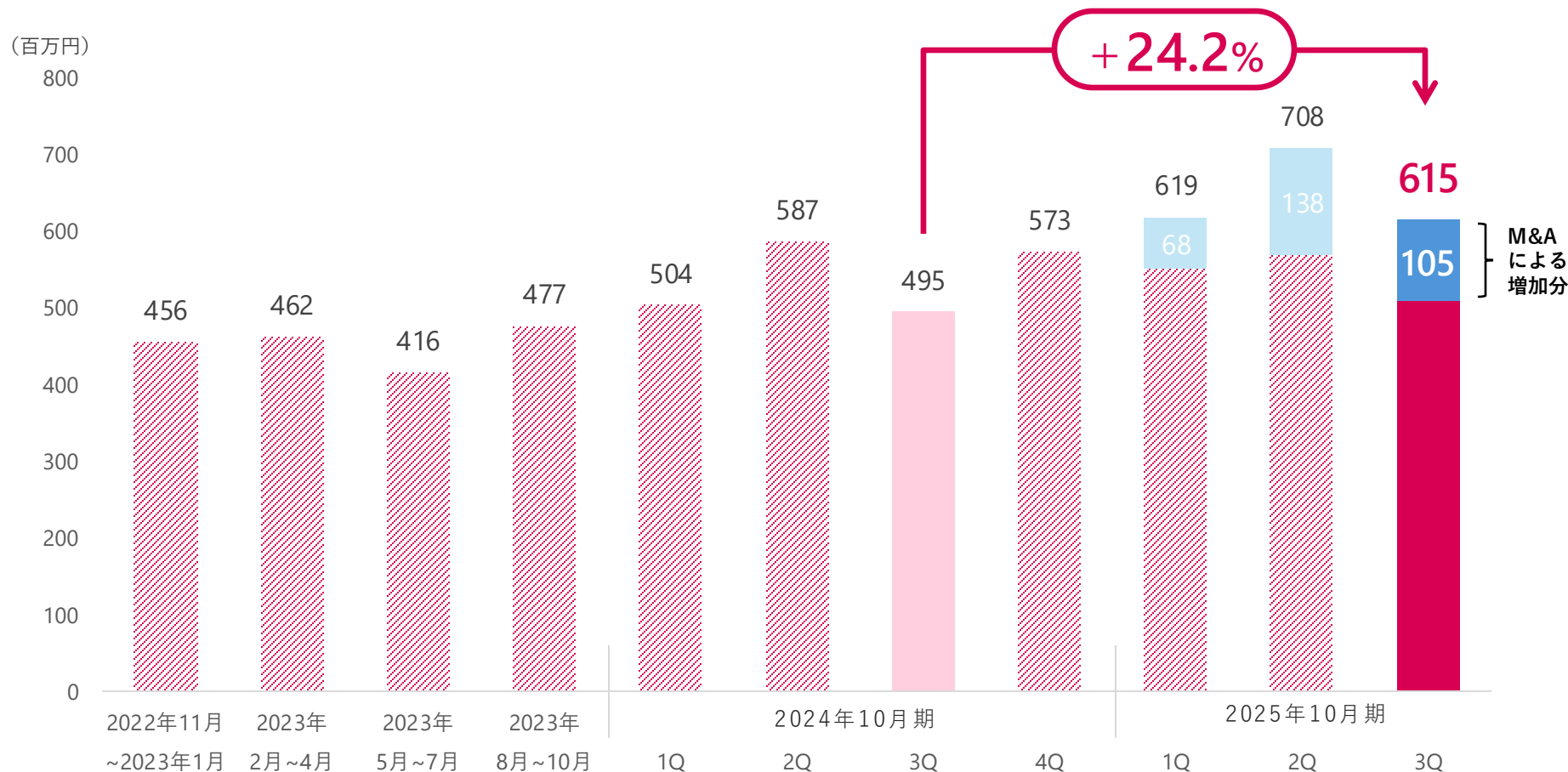
| (百万円)               | 2025年10月期<br>第3四半期実績 | 2025年10月期<br>累計実績 | 前年同期<br>実績 | 増減額 | 増減率(%) | 2025年10月期<br>通期業績予想 | 進捗率(%) |
|---------------------|----------------------|-------------------|------------|-----|--------|---------------------|--------|
| 売上高                 | 615                  | 1,942             | 1,588      | 354 | 22.3   | 2,700               | 72.0   |
| 調整後EBITDA※          | 36                   | 173               | 183        | △9  | △5.4   | 200                 | 87.0   |
| 営業利益                | 17                   | 123               | 155        | △31 | △20.4  | 150                 | 82.7   |
| 経常利益                | 1                    | 119               | 166        | △47 | △28.3  | 150                 | 79.4   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 81                   | 135               | 81         | 54  | 66.0   | 80                  | 170.0  |

※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 **+24.2%**、4四半期※<sup>1</sup>連続で **+20%**成長を維持

※1：2024年10月期4Qおよび2025年10月期1Q・2Q・3Q



💡ポイント

M&Aの売上貢献が  
引き続き成長に寄与

当期第1四半期にM&Aしたユニオンネットおよびライフインザキッチン<sup>®</sup>の好調により、第1四半期・第2四半期に続いて高成長を継続。

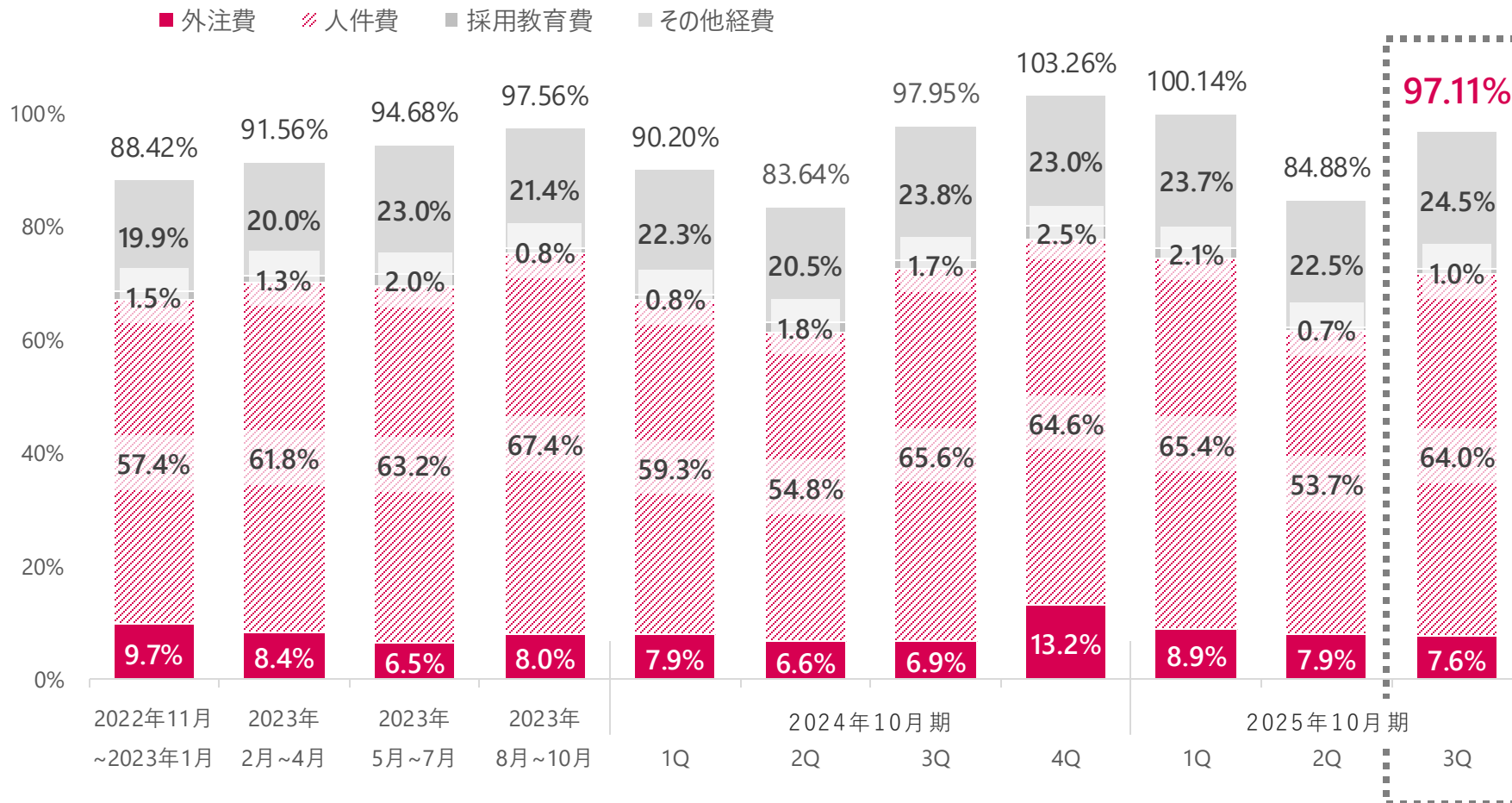
UNIONNET

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

# 費用比較推移（四半期別）

AI活用による業務効率化で費用減少。SaaS部門では開発を今期中に完全内製化



## ポイント

### エンジニアのAI活用で オフショア開発を内製化

AIを前提とした開発体制へ移行・業務効率化を大きく進めることで、2025年8月までにオフショアへ委託していた開発の約半分を内製化できており、2025年11月からは100%を完全内製化する体制を確立。これにより、開発スピードとコスト効率を高め、今後は付加価値の高い領域にリソースを集中できる環境を実現。

※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

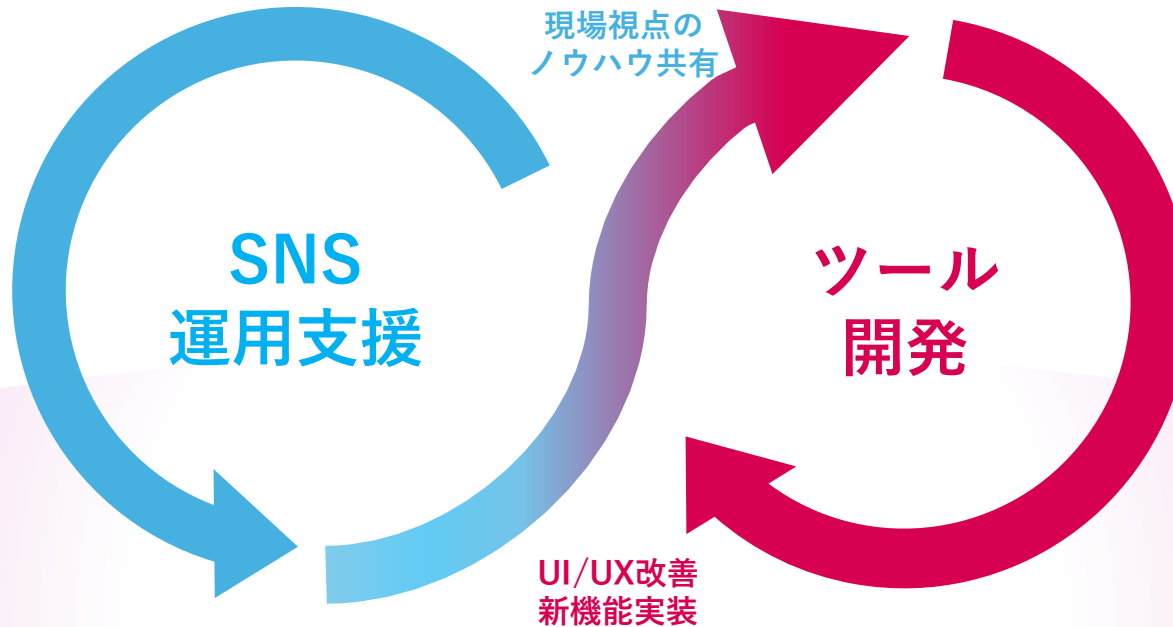
※2023年10月期より決算期（事業年度の末日）を3月31日から10月31日に変更したため、2024年10月期よりQ表記

AI専門部署による全社横断のAI活用推進で、業務効率化と収益性向上を加速

### SNS運用支援でのAI活用例

全部署で業務全般に活用し、提案～定常運用まで業務効率化が加速

- 営業・提案資料の作成
- クライアントの課題分析
- ペルソナ策定・分析
- アカウント分析
- コンテンツ企画・制作
- コメント返信用テキストの作成など



### ツール開発でのAI活用例

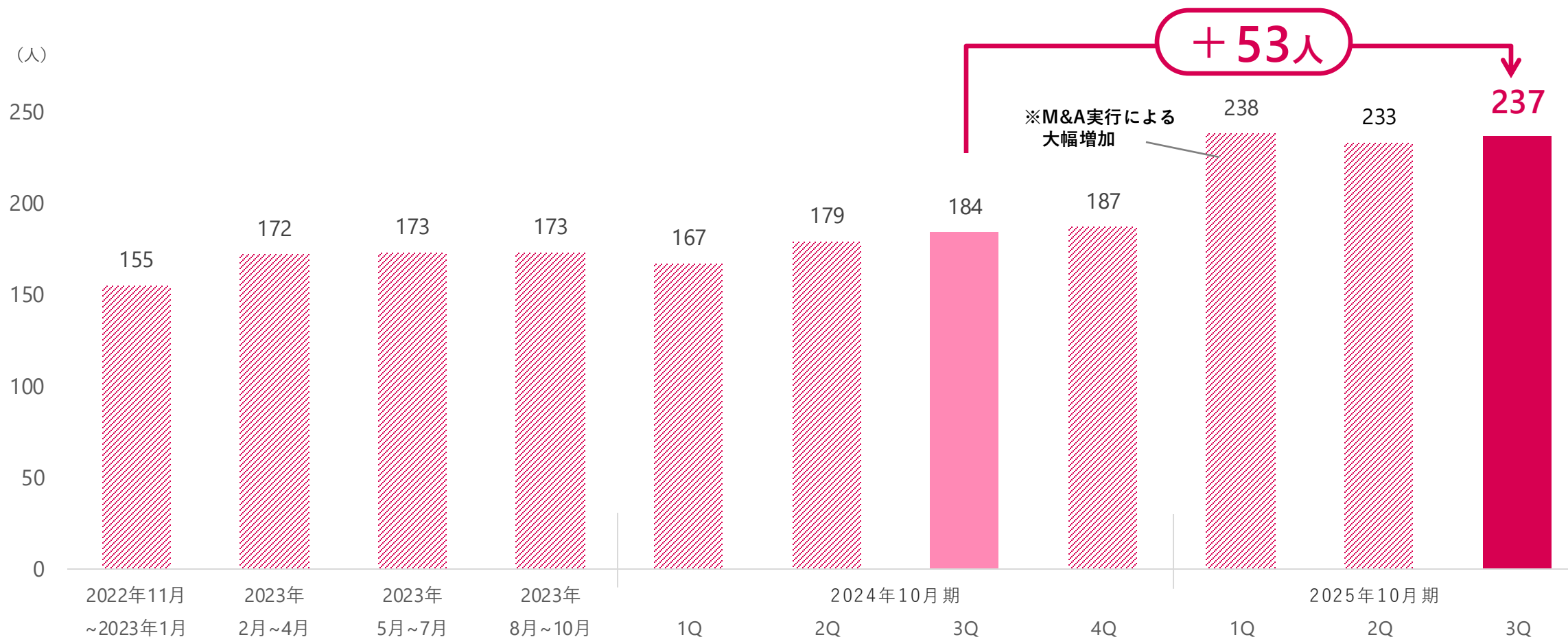
AI駆動開発によるオフショア開発の完全内製化など収益性が改善

- 内製化の推進
- SNS運用を支援するAI新機能の実装
- カスタマーサポート対応の補助など

AI・DX推進室が中心となり、グループ全社へ知見を共有・循環

## 従業員数※1推移（四半期別）

2025年第1四半期に実施したM&Aの影響で、前年同期比で増加



※1グループ外への出向者、休職者は除く、使用人兼務役員は含む。平均臨時雇用人員数は、従業員の100分の10未満であるため記載せず

※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

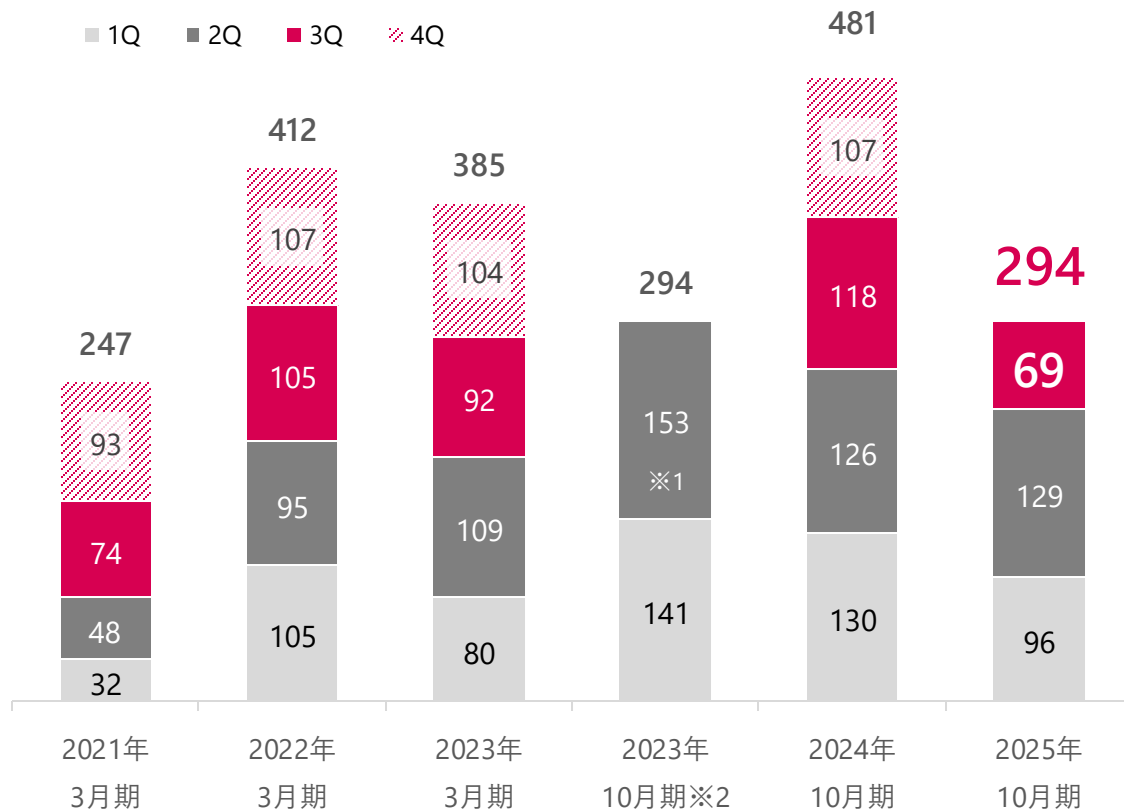


2025年10月期第3四半期

# 事業報告

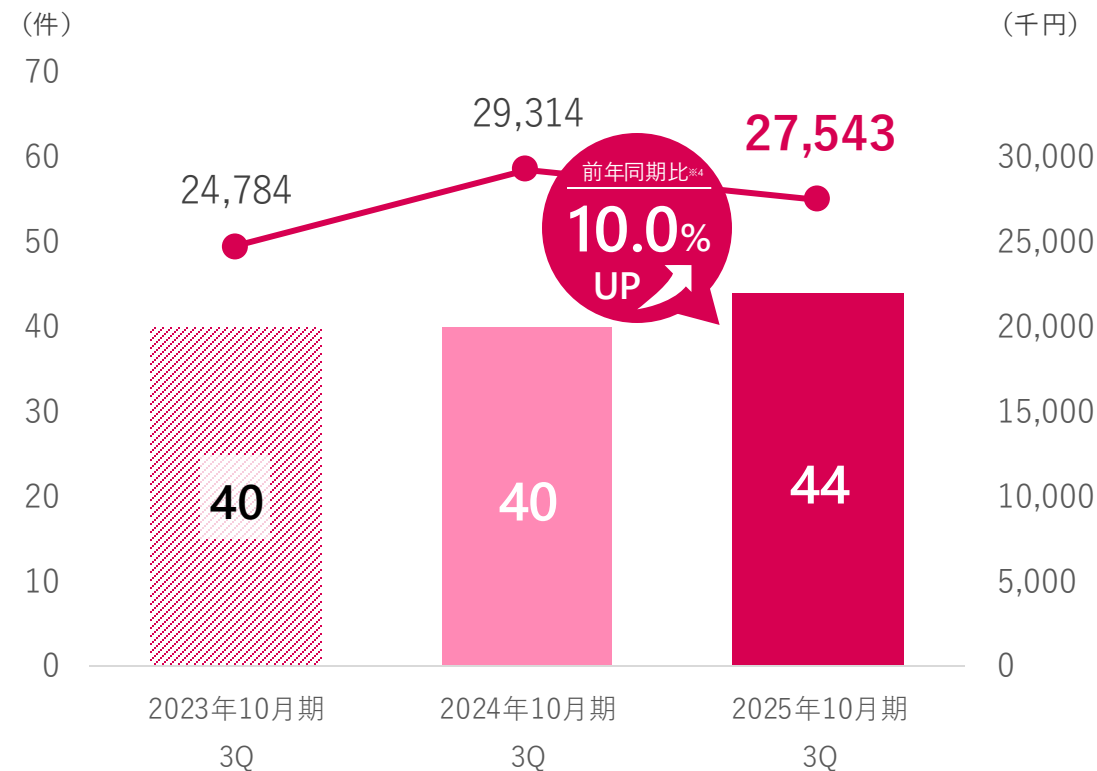
新規参入等による競争環境の変化を受けつつも、収益性を重視し、高単価案件獲得を推進

### 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

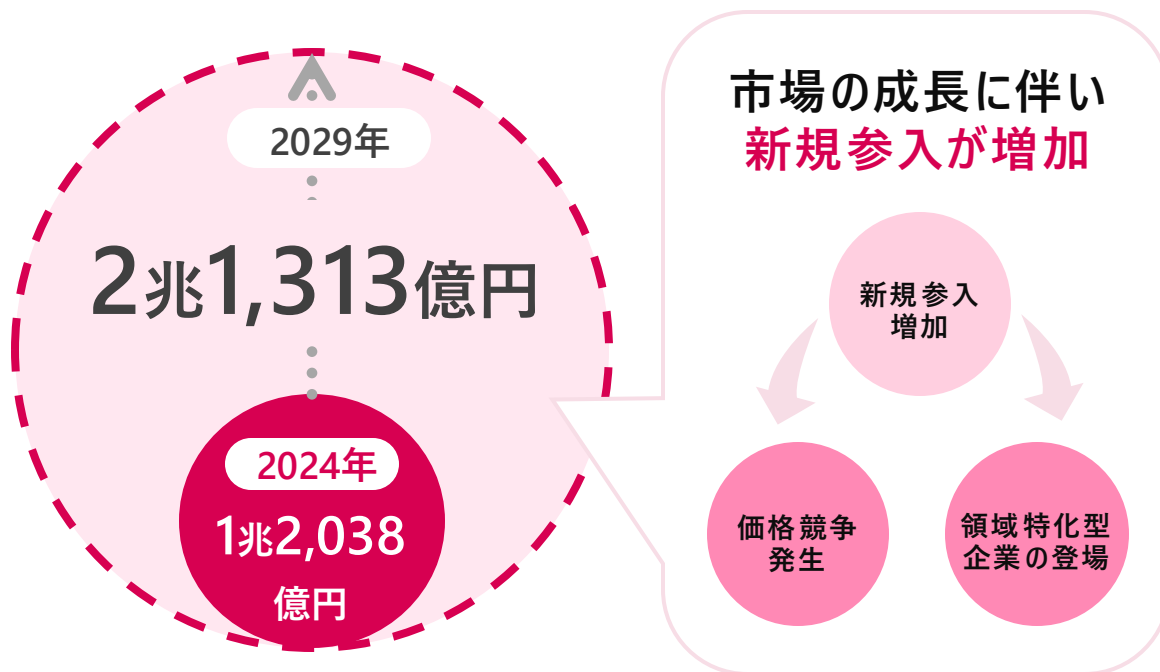
### ロイヤルクライアント※3社数と売上単価の推移



※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3四半期と比較

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

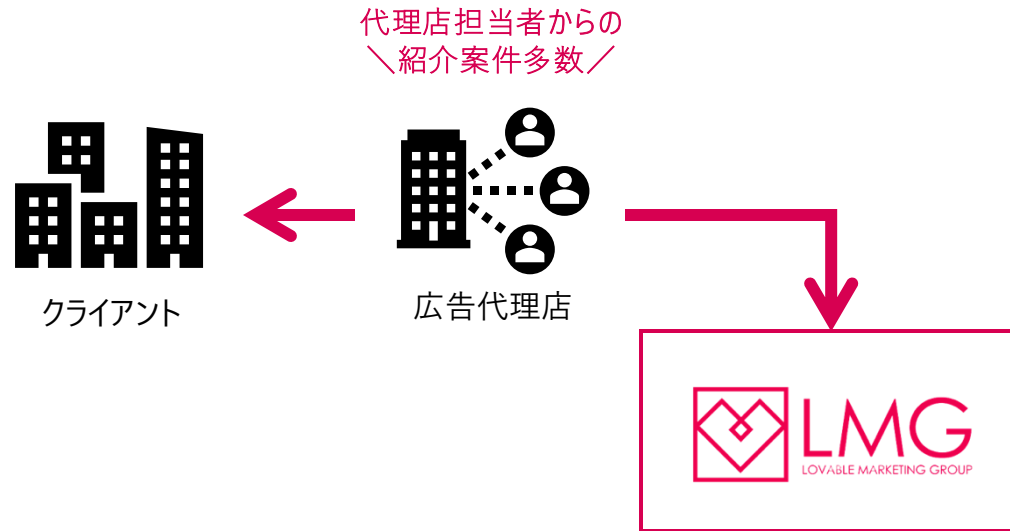
SNS  
周辺領域

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

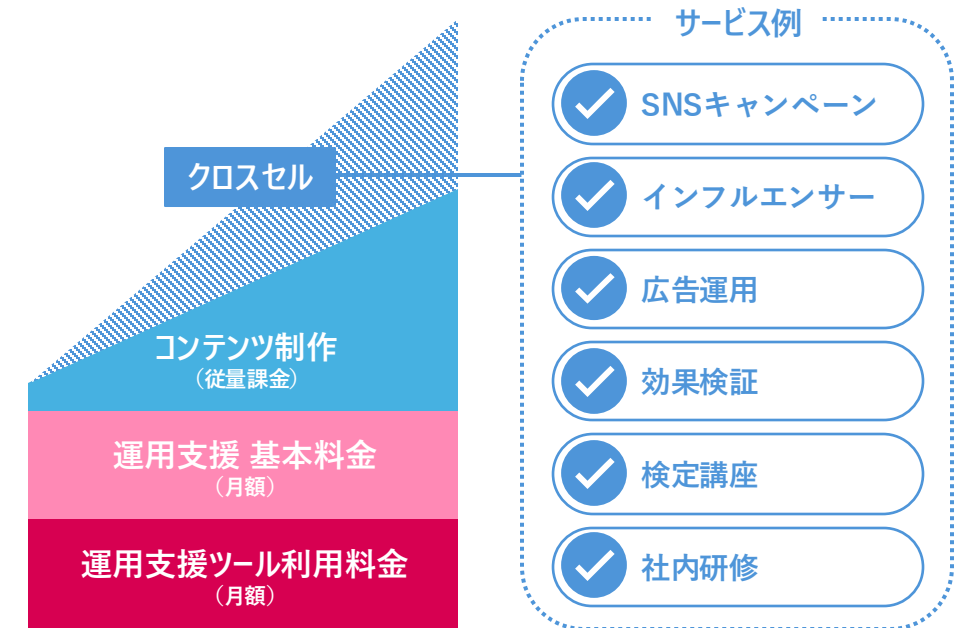


② 直接取引



### 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

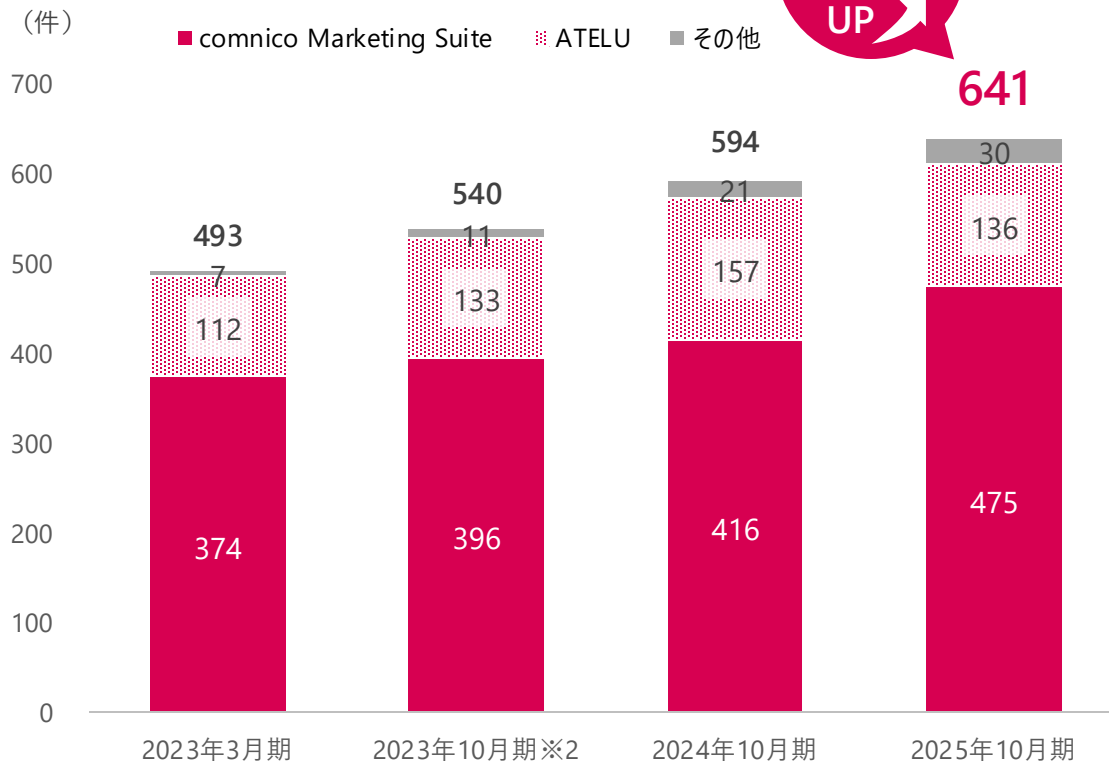


## SNS運用支援ツール・主要KPI①

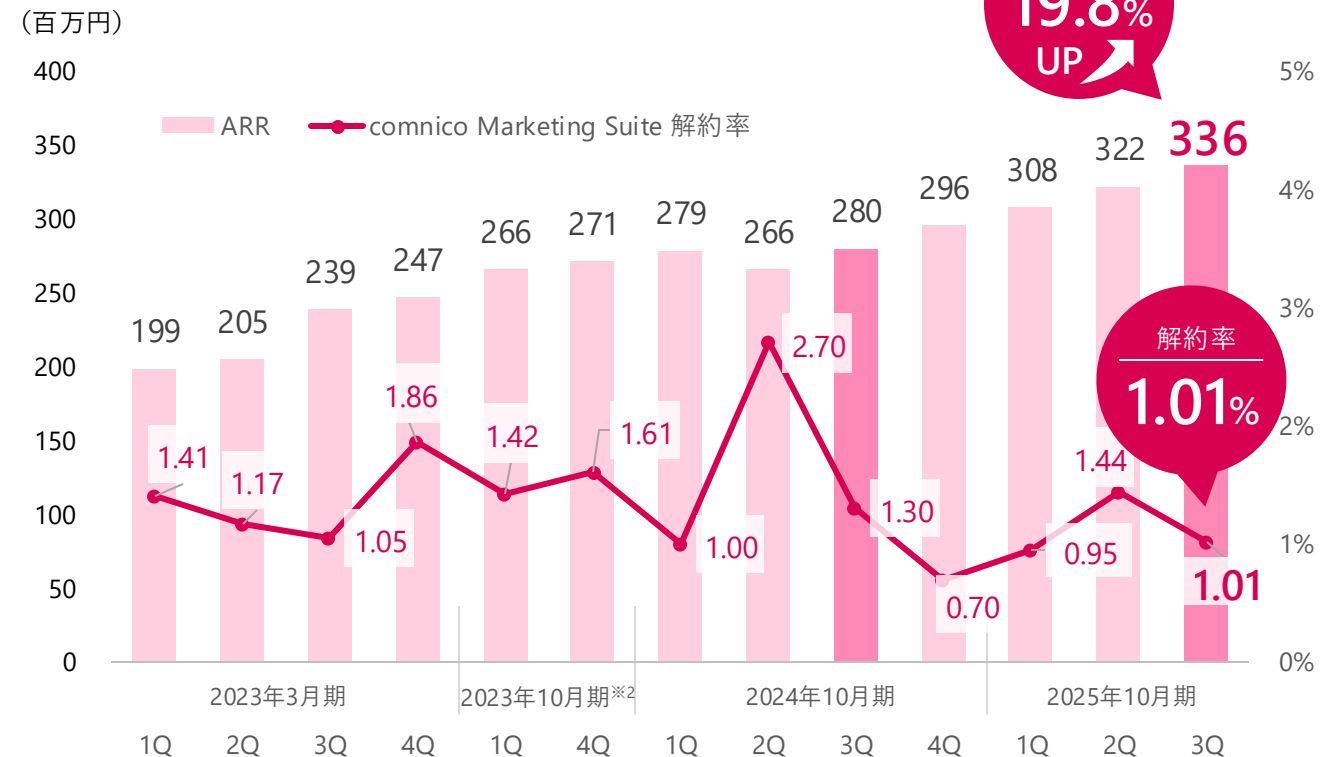


ARRは **+19.8%** で高成長を維持。AI新機能投入でさらに競争力を強化

## SNS運用支援ツール契約件数



※1: 2024年7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

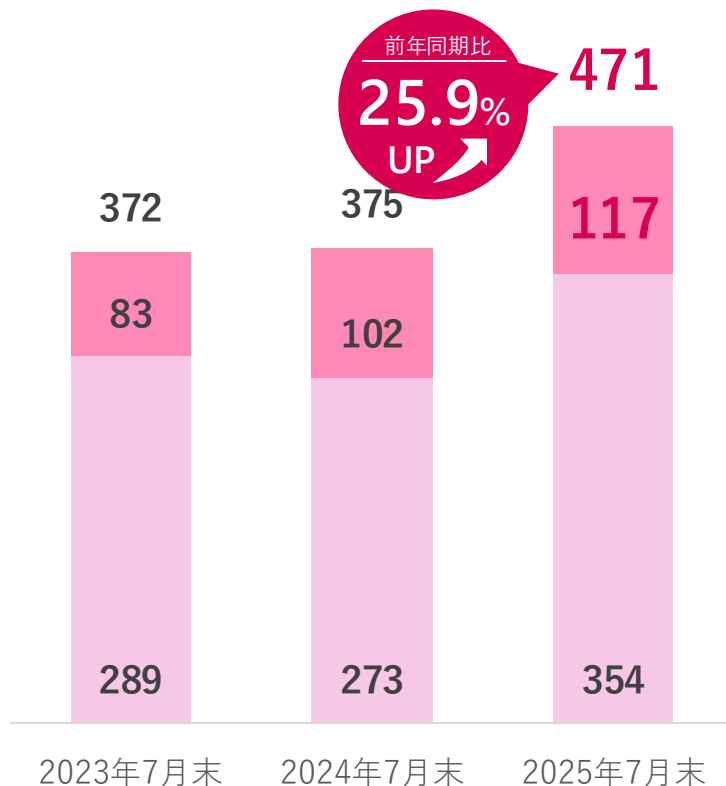
※5: 2024年7月のARRと比較

## SNS運用支援ツール・主要KPI②

現場ニーズに根ざした開発と支援体制で、契約社数は前年同期比 **+25.9%** の大幅増加

## 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増加。

## クライアント例

| 業 種                                                                                                |  | アカウント<br>数 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------|
|  大手ITグループ       |  | 299 増加     |
|  大手自動車メーカー      |  | 184        |
|  ウェディング・ホテル運営会社 |  | 65         |

|                 |    |           |       |
|-----------------|----|-----------|-------|
| 大手IP会社          | 53 | 大手化粧品メーカー | 25 増加 |
| ライフスタイル<br>ブランド | 41 | 教育サービス    | 15    |
| 大手出版社           | 37 | 大手航空会社    | 13    |

※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

SNS担当者の成果を最大化するAI機能で付加価値を創出し、事業の中長期的成長を加速

### 実装済みのAI関連機能

#### ●投稿文案の作成

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

#### ●最適なハッシュタグ自動生成

AIが投稿文の内容に基づいた最適なハッシュタグを複数提案

### 今後開発可能性のある領域

- SNSアカウント分析
- キャンペーン運用
- フォロワーとの関係構築
- アカウント初期構築など

### 長期的なビジョン

- SNSマーケティングのプロレベルの運用・成果を再現
- 炎上等のトラブルを予測・防止する安全な運用の実現
- ユーザー行動を先読みし、最適なコミュニケーションを提案など

※本資料に記載された内容には、調査・研究段階の情報を含みます。すべての事項について将来的な開発や実現を確約するものではありません。

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

## 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 **5,000** アカウント<sup>※</sup>以上

※2025年4月末時点

## 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

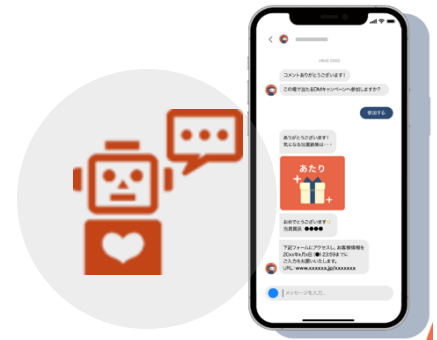
NFT（非代替性トークン）にも対応

## 3 autou

(オウトウ)

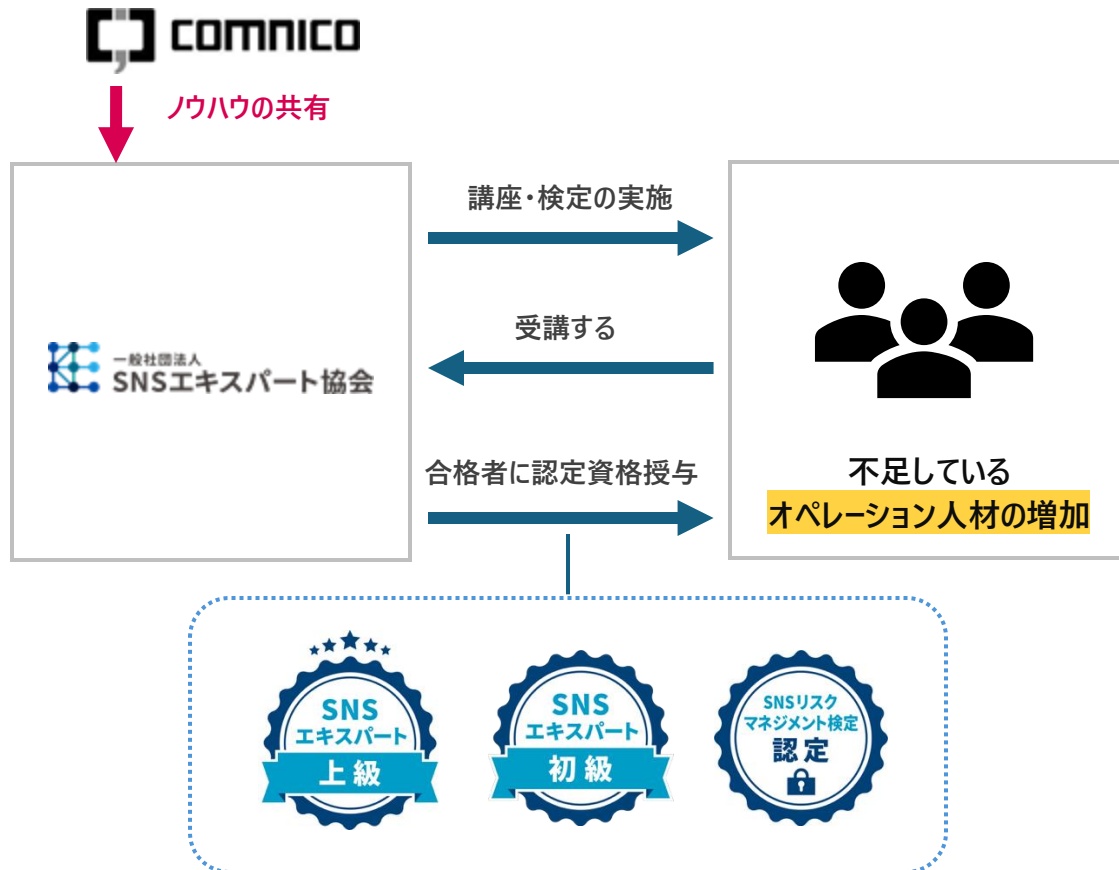
企業と消費者のエンゲージメントを高める  
チャットボットツール

- 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

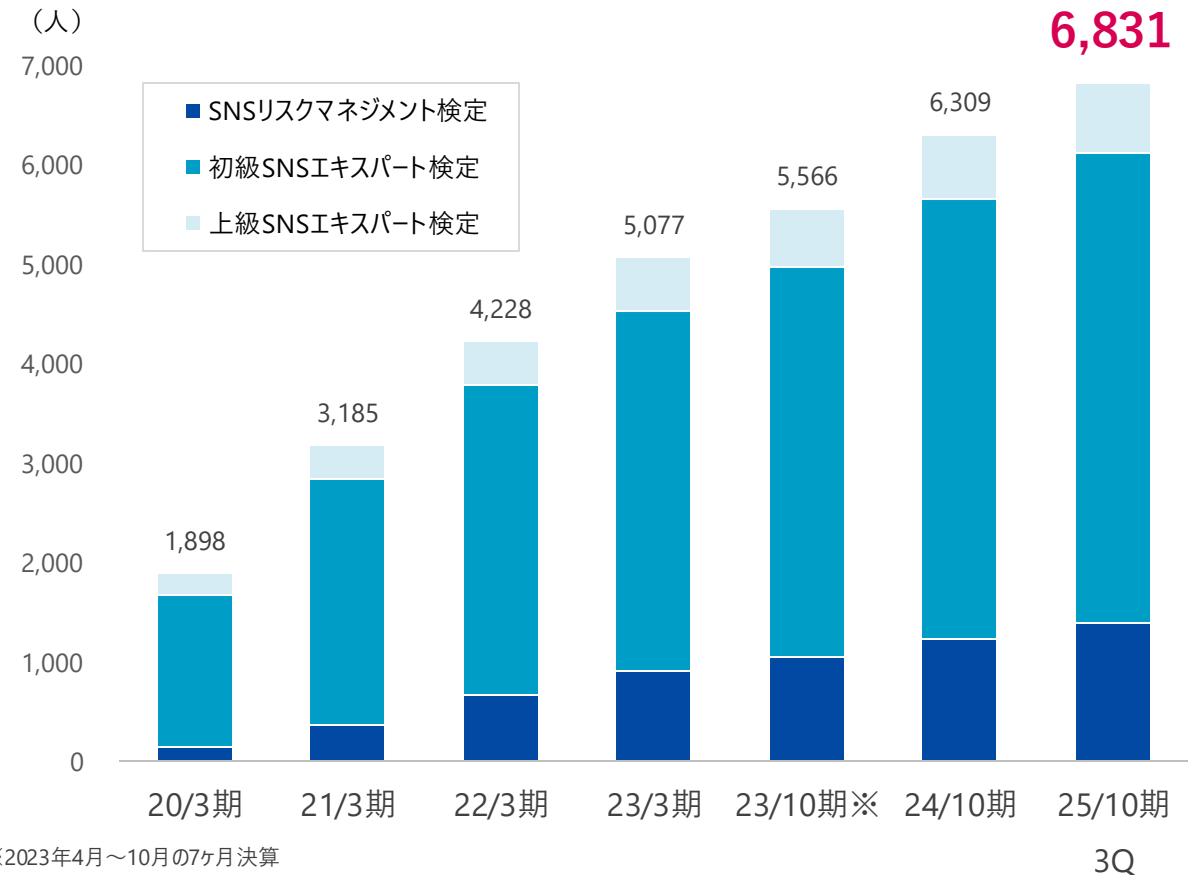


SNS活用の知識・方法を習得するための検定プログラムを開発・提供

### SNSに関する講座・検定の実施



### 検定受講者数の推移





# トピックス

# 「株式会社エルマーケ」の株式取得に向けて協議を開始

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に向けた協議を開始。

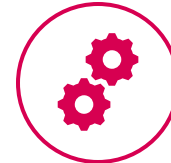
## 対象企業の概要



|           |                                                                                                                                                  |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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                                                                                                                    |
| 代表者の役職・氏名 | 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

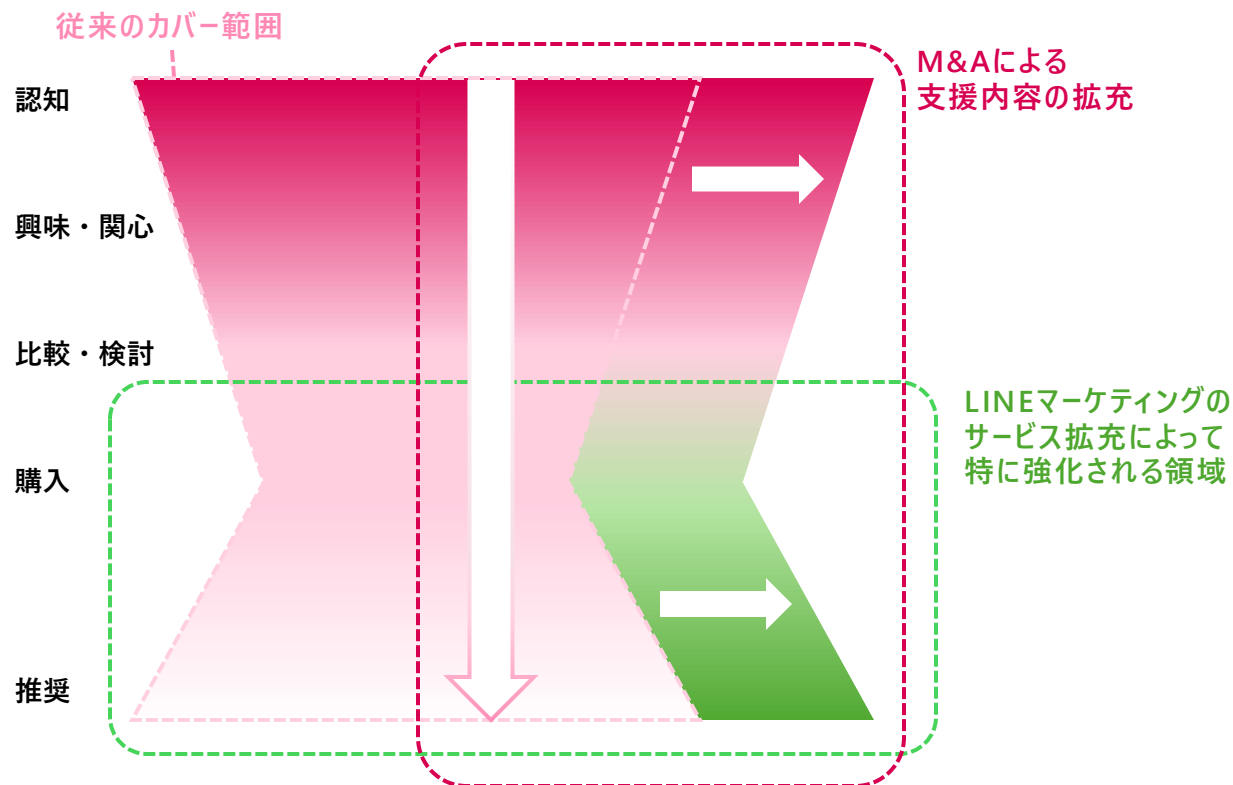
LINE公式アカウントへのお友だち数（＝新規見込み顧客）増加の支援を、LPの改善提案(LPO)など導線設計レベルからフルサポート

+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。

## DTK AD、マイクロアドと業務提携

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

当社子会社DTK ADは、データプラットフォーム事業を展開するマイクロアド社と業務提携を締結しました。DTK ADはタイで10年以上にわたり日系企業の進出支援やインバウンドプロモーションを展開しており、一方のマイクロアドは中華圏を中心に幅広いデジタルマーケティング支援を行っています。今回の提携により、両社のノウハウとメディア資産を掛け合わせ、日系企業のアジア圏進出や訪日観光客向けプロモーションにおける支援領域を拡充します。



両社はそれぞれ、日本情報を発信するメディアを有しています。DTK ADが協業運営する「Talon Japan」は、120万人以上のメンバーを擁するタイ最大級の訪日旅行コミュニティで、日本観光や旅行情報を幅広く発信しています。一方、マイクロアド台湾が運営する「Japaholic」は、日本のショッピングやグルメ、ファッションなどを紹介する台湾最大級の親日女性向けメディアです。

今後は両メディアの活用を含めた新たな商品開発を進め、クロスボーダーでのプロモーション強化を図り、日系企業のアジア展開およびインバウンド需要の拡大を支援してまいります。

DTK AD、マイクロアドと業務提携を締結 ～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～  
[https://lmg.co.jp/news/dtk-ad\\_microad20250828/](https://lmg.co.jp/news/dtk-ad_microad20250828/)

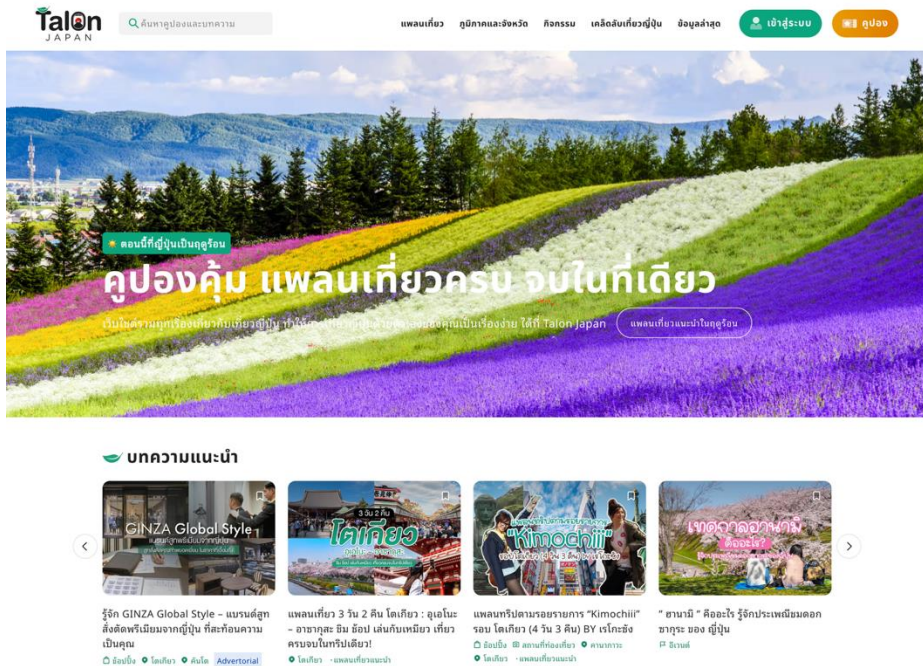
高精度のターゲット広告メニューを導入し、  
タイからの訪日観光客の集客向上を支援可能に。



当社子会社インバウンド・バズが運営するタイ向け訪日メディア「Talon Japan」と、株式会社マイクロアドが提供する旅行者の検索行動やフライト・ホテル予約情報、位置情報を活用した高精度ターゲット広告システム「Traveler Connect AD」が提携を開始。

この連携により、旅行準備段階から現地滞在中に至るまで、旅行者の行動データをリアルタイムに追跡できる広告配信が可能となります。日本旅行を計画中の旅行者には観光スポットや商業施設を、滞在中の方には飲食やサービス情報をタイムリーに提供し、企業や自治体の集客・プロモーション効率を大幅に高めます。

## タイ国内で最大級・訪日観光客向けメディア「Talon Japan」のWebサイトを刷新



2025年2月に当社がM&Aにより事業譲受したインバウンドメディア「Talon Japan」のWebサイトが、このたびリニューアルされました。

「Talon Japan」は、タイ国内最大級・約120万人規模の日本旅行愛好家コミュニティを有し、日本各地の観光スポットやグルメ、季節ごとの楽しみ方、イベント情報、旅行に役立つヒントなど、訪日旅行に特化したコンテンツを幅広く発信しています。さらに、企業の広告掲載やクーポン配信を通じ、訪日観光客を対象としたインバウンドプロモーションを積極的に支援しています。本リニューアルを機に、より一層多角的かつタイムリーな情報発信を行い、訪日需要の拡大に貢献してまいります。

インバウンド・バズが強みを持つ訪日タイ人観光客向けのソリューションを中心に  
企業・団体に対して効果的なインバウンドマーケティングサービスを提供

### 業務提携内容の例



タイ向けインフルエンサー  
招請事業支援



マイクロアドの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



「Talon Japan」とレストラン  
予約代行サービス連携



大手IP会社  
クーポン掲載



大手ディスカウントショップ  
クーポン掲載



大手家電量販店  
クーポン掲載



総合ディスカウントショップ  
クーポン掲載／タイ・台湾向けに記事掲載



ホテル  
クーポン掲載／タイ・台湾向けに記事掲載

# AI関連ソリューションを複数ローンチ

## (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。

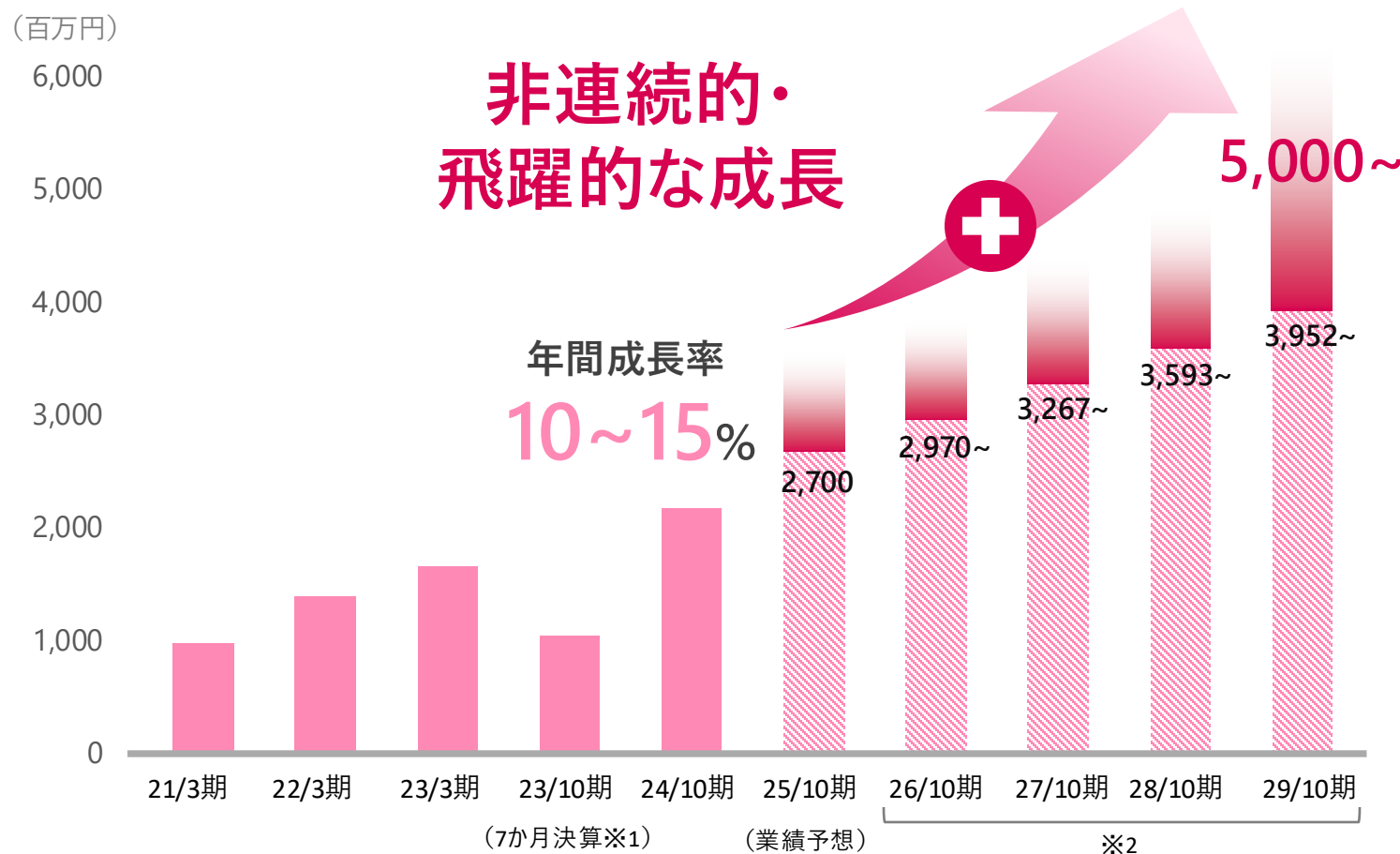
詳細  
[https://lmg.co.jp/news/jisou\\_ai20250804/](https://lmg.co.jp/news/jisou_ai20250804/)



# 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

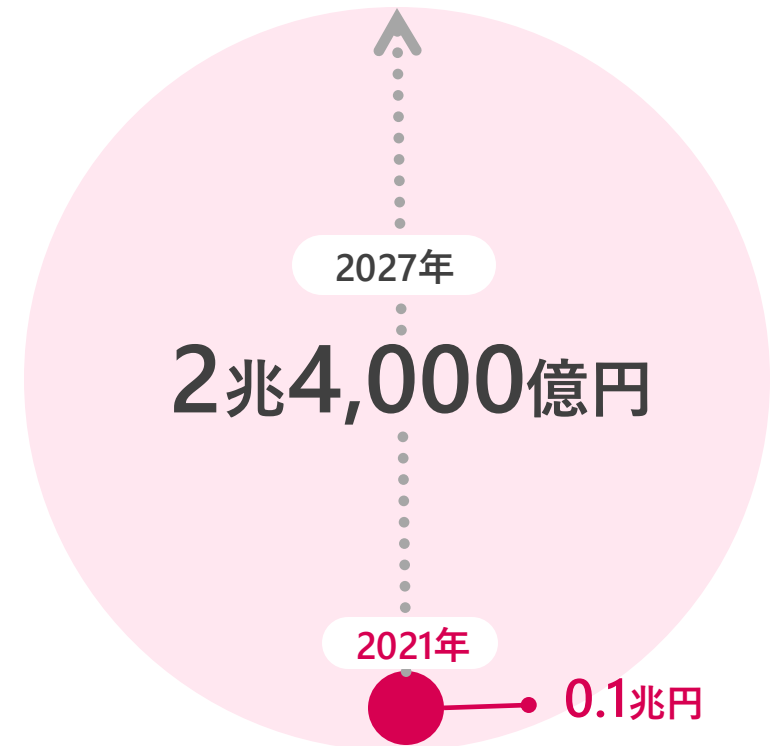
## ソーシャルメディアマーケティング市場規模※1



## 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



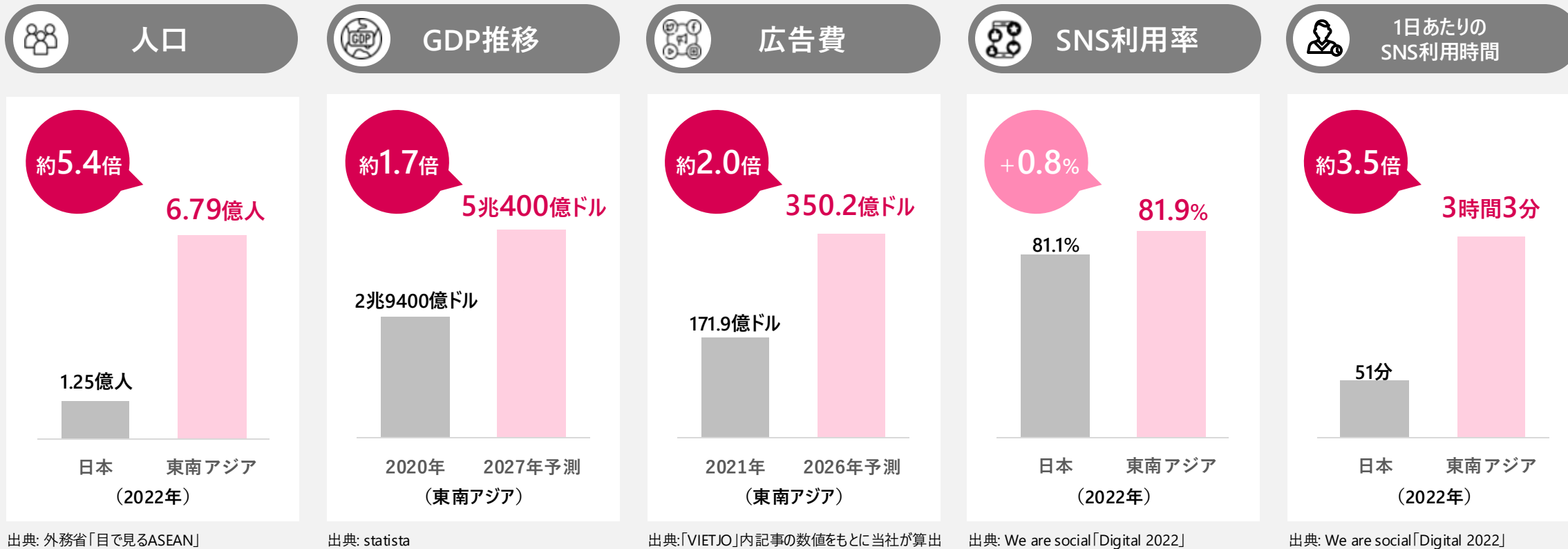
※1出典: サイバー・バズ／デジタルインファクト調べ「ソーシャルメディアマーケティング市場」を加工して当社が作成

※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がもたらすインパクト」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



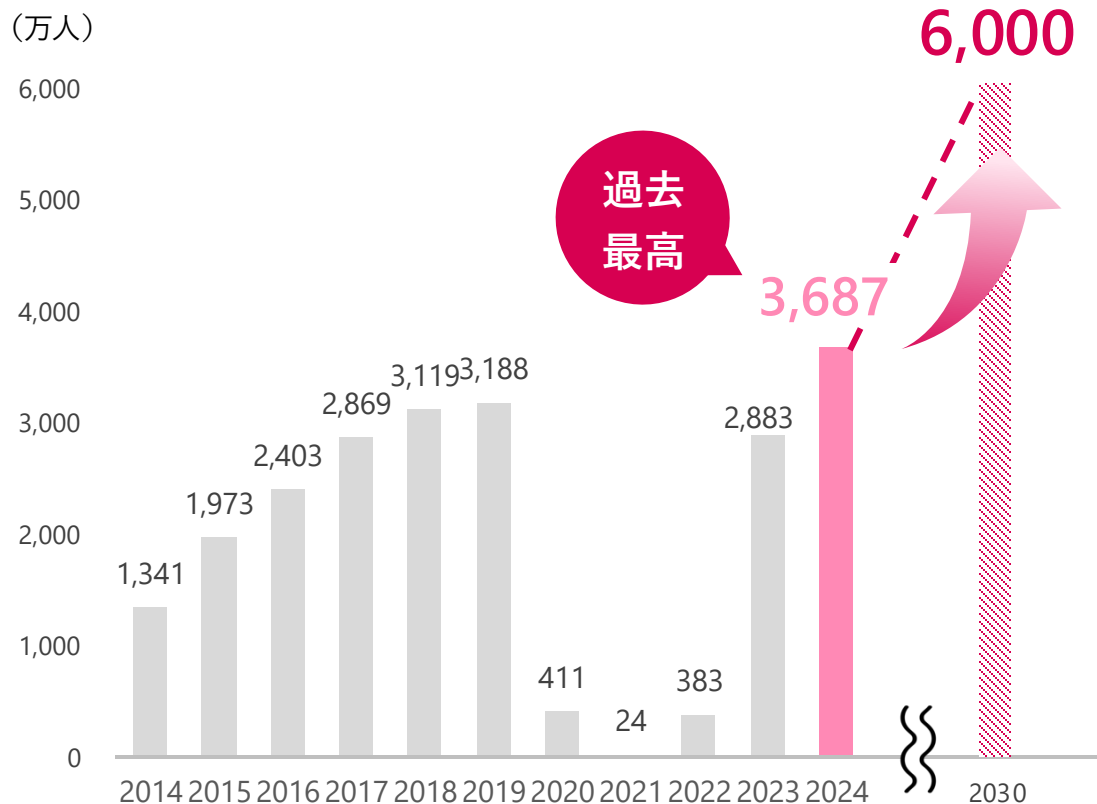
※1:本資料での東南アジアは「タイ、シンガポール、マレーシア、インドネシア、フィリピン、ベトナム」を指す

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

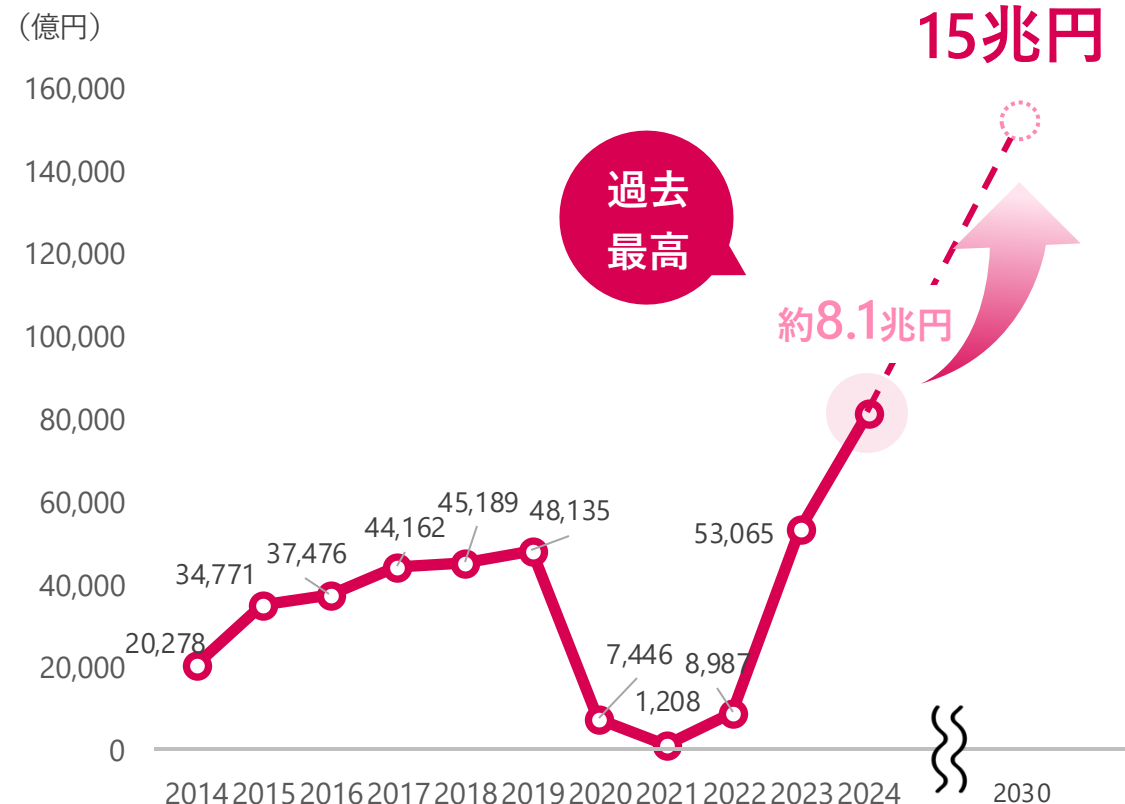
# 参考 | インバウンドが日本経済に与える影響とインパクト

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

06

# 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.

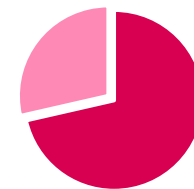


|          |                                           |
|----------|-------------------------------------------|
| 2008年11月 | 株式会社コムニコ設立                                |
| 2011年10月 | ニフティ株式会社と資本業務提携、同社の連結子会社化                 |
| 2012年08月 | 株式会社マーケティングエンジン設立                         |
| 2014年07月 | 当社経営陣による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<br>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                |

## 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<br>※2023年4月子会社化                                                           | 2024年6月                                | 2004年9月<br>※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 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<br>バンコク                                                                        | マレーシア<br>クアラルンプール                      | 大阪本社<br>東京オフィス                                                                             | 東京本社                                                                                 |

# 支援実績 | 導入顧客 (SNSマーケティング事業)

大手企業を中心に多様な業界・業種で**2,600件**※以上の支援実績



# 実績 | SNSマーケティング事業の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

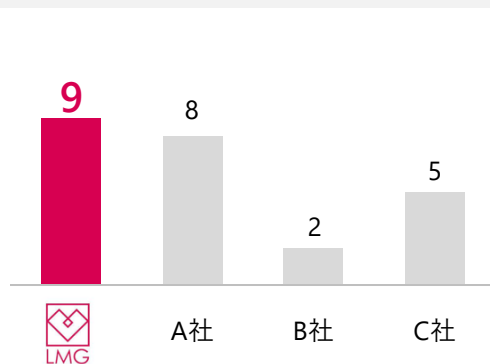


## 無料ウェビナーの開催

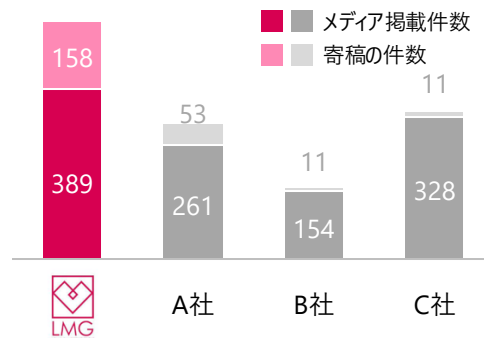


SNSの活用法やコツ、SNSに関する法規制など、時流にのったテーマをもとに無料ウェビナーを開催。

書籍出版数 ※1



メディア掲載件数 ※2



リード獲得数 ※3

2,467 件

参加者 ※4

4,426 名

※1:当社調べ（2025年7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7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（2024年11月～2025年7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7月）

## SNS運用支援の経験・実績

01.

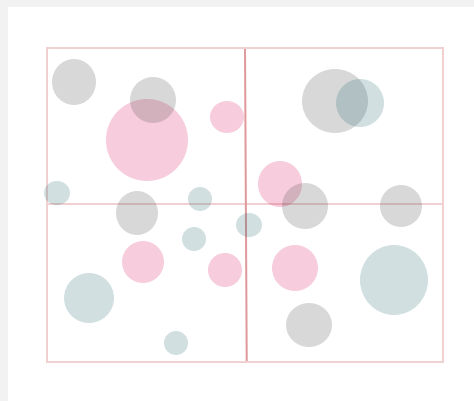
## 豊富な経験とノウハウ



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.

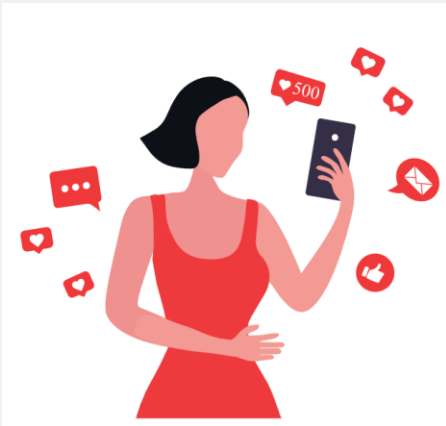
ツール解約率1%※台の  
高いストック性

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.

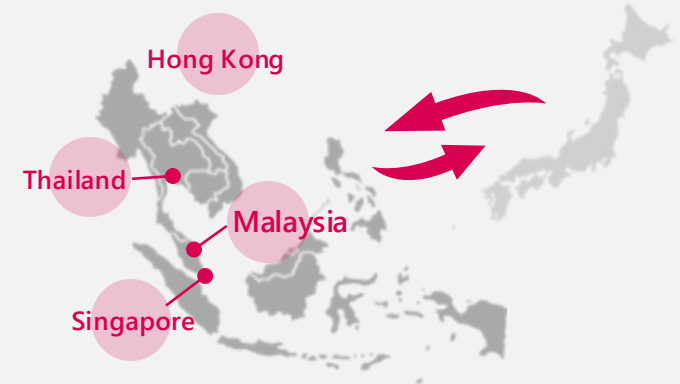
## 東南アジアに根付いた日本人経営陣



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します

## 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



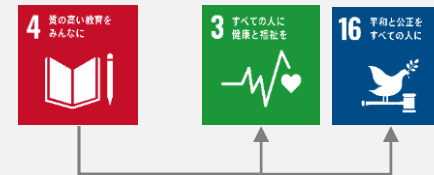
## マテリアリティ

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

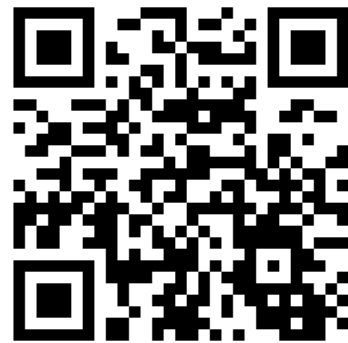
投資家・株主を含むステークホルダーの皆様に向け、決算情報やプレスリリースなどを随時発信いたします。ぜひフォローのうえ、最新情報をご確認ください。

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。

