



事業計画および成長可能性に関する事項

株式会社ラバブルマーケティンググループ（東証グロス：9254）

2024年1月

PURPOSE

人に地球に共感を



ラバブルマーケティンググループは、愛されるマーケティング（**Lovable Marketing**）を推進しています。

そのために私たち自身も社会から愛される存在になるため、メンバーひとりひとりが働きがいを感じられる環境づくりに取り組んでまいります。

私たちが作り上げるコミュニケーションのチカラで「共感」の輪を広げ、持続可能な社会の実現に貢献いたします。

目次

01 会社概要

02 昨今のSNSマーケティング概況

03 事業概要

04 市場環境

05 事業計画・成長戦略

06 財務情報

07 Appendix

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



業績（2023年10月期（4月～10月））・主要KPIハイライト

<p>売上高</p> <p>1,025百万円</p> <p>前年同期比^{※1} 18.3%増</p>	<p>営業利益</p> <p>22百万円</p> <p>前年同期比^{※1} 45百万円改善</p>	<p>ロイヤルクライアント社数^{※2}</p> <p>40社</p> <p>前年同期比^{※1} 11.1%増</p>
<p>SaaS型プロダクト契約件数</p> <p>540件</p> <p>前年同期比^{※1} 16.9%増</p>	<p>comnico Marketing Suite ARR^{※3}</p> <p>271百万円</p> <p>前年同期比^{※1} 18.0%増</p>	<p>comnico Marketing Suite解約率^{※4}</p> <p>1.61%</p>

※1:2023年3月期（4月～10月）との比較

※2:当社との年間取引高が1,000万円以上の顧客を「ロイヤルクライアント」と定義

※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

決算期変更について

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

(決算期変更によって生じる経過期間)

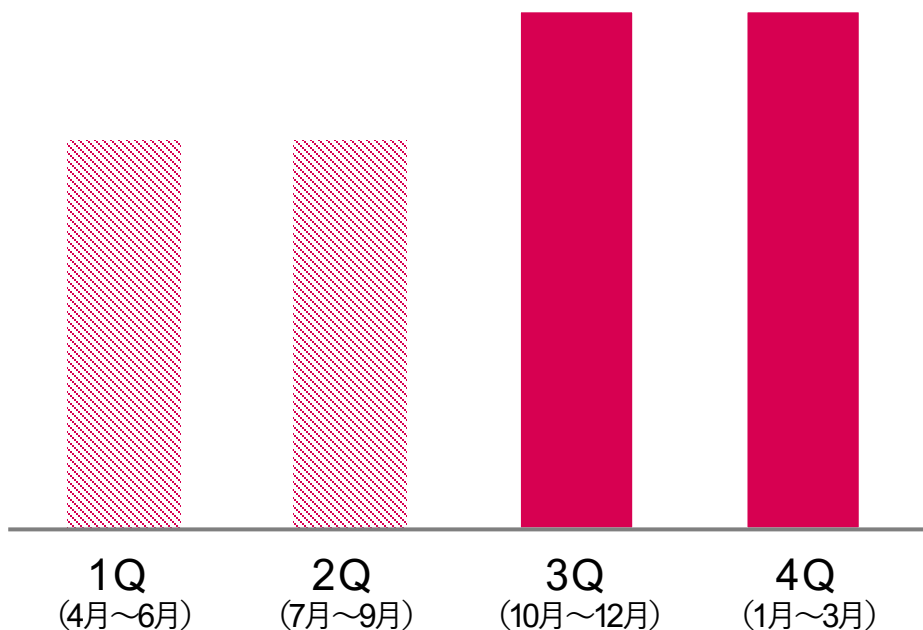


決算期変更の目的

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

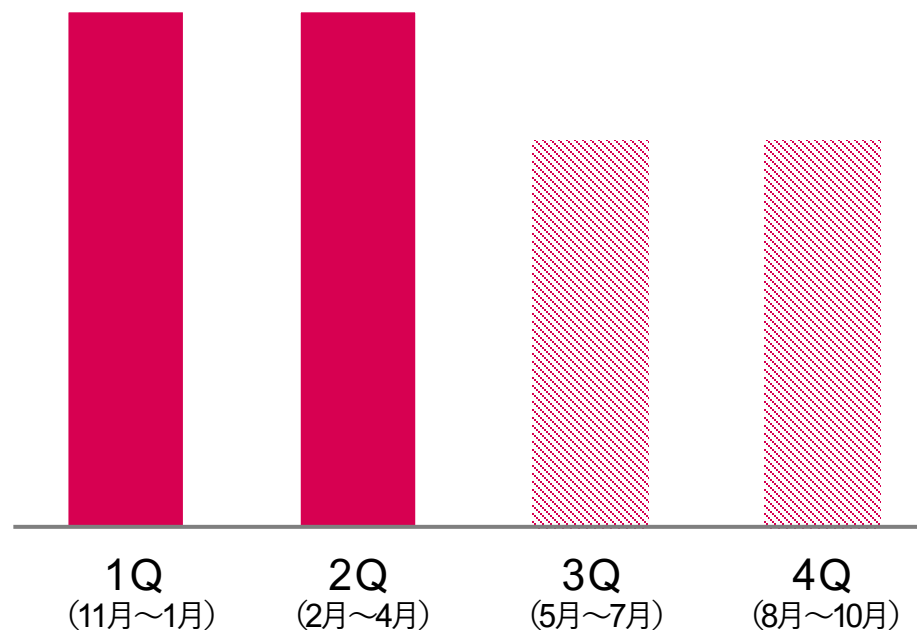
変更前



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



ボードメンバー



代表取締役社長

林 雅之

Masayuki Hayashi

2008年に株式会社コムニコを設立。日本におけるSNSマーケティングの第一人者として、セミナーやカンファレンスでの講演や書籍出版の実績あり。2014年に株式会社エル・エム・ジー（現株式会社ラブブルマーケティンググループ）を設立。



取締役
株式会社コムニコ 代表取締役

長谷川 直紀

Naoki Hasegawa

株式会社サイバーエージェントに入社後、デジタル広告全般の業務を経験する。2013年株式会社コムニコに入社し、2014年取締役に就任。2022年に当社取締役、株式会社コムニコ代表取締役に就任。



執行役員
コーポレート本部 管掌

中川 徳之

Noriyuki Nakagawa

PR会社の株式会社サニーサイドアップに入社後、子会社の取締役として会社設立から新規事業の立ち上げに従事。2019年株式会社ラブブルマーケティンググループに入社、2022年に当社執行役員に就任。



社外取締役

鵜川 太郎

Taro Ugawa

数多くのIT関連ベンチャー企業の取締役を歴任。2010年株式会社オルトプラス取締役COOに就任。2014年当社社外取締役に就任。



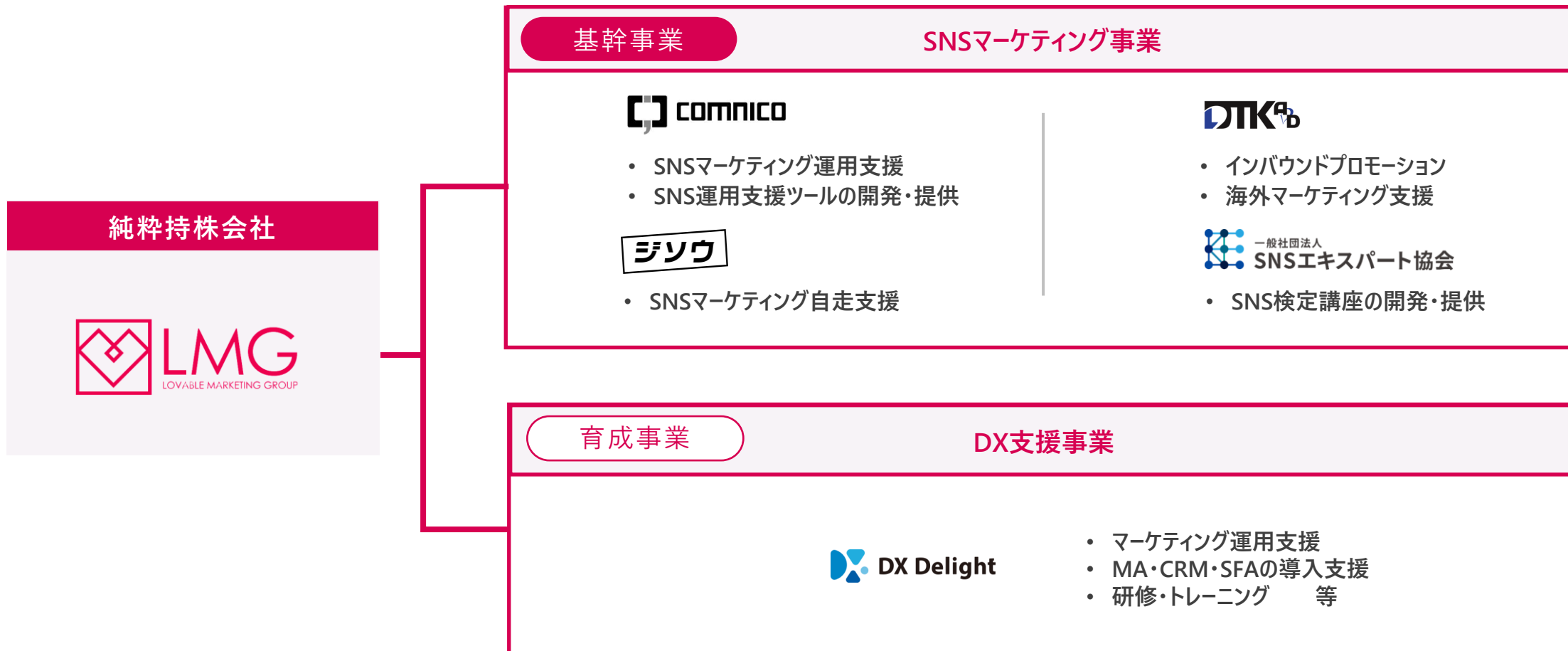
社外取締役

松本 高一

Koichi Matsumoto

コンサルティング会社、大手証券会社の勤務を経て2017年8月株式会社アンビグラムを設立。同年9月、当社社外取締役に就任。

事業構成



主な沿革



目次

01 会社概要

02 昨今のSNSマーケティング概況

03 事業概要

04 市場環境

05 事業計画・成長戦略

06 財務情報

07 Appendix

現代のマーケティングは担当者が大変

情報の流れが一方向だった4大マス時代に比べ、チャンネル毎にコンテンツを次々と準備し対話も行う
さらにコンテンツはリッチ化しており担当者だけでは対応が厳しくなっている

他の業務が
間に合わない！



競合会社の
投稿調査



効果検証の計測...



求められるSNSマーケティングの在り方

顧客とのコミュニケーションを前提に、集客や販促だけでなくルールを順守した安定運用が求められる



目次

01 会社概要

02 昨今のSNSマーケティング概況

03 事業概要

04 市場環境

05 事業計画・成長戦略

06 財務情報

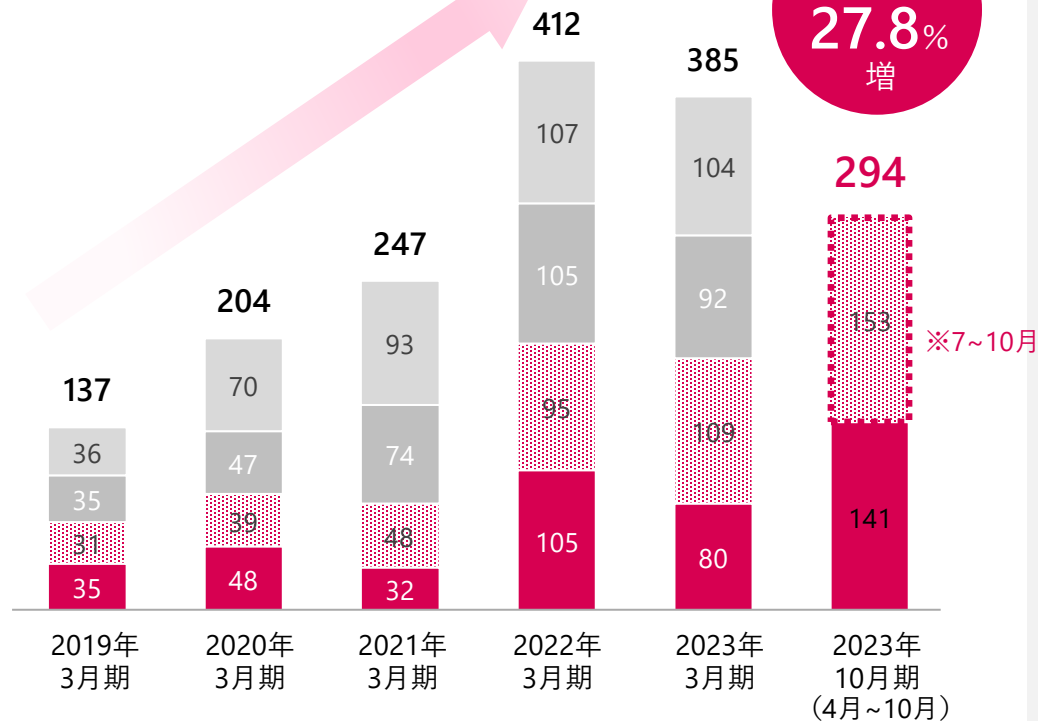
07 Appendix

ビジネスモデル - SNSマーケティング事業

SNS運用支援、SaaS型プロダクト（SNS運用支援ツール）はストック性の高い収益構造
SaaS型プロダクトのARRは前期比18.0%増で、今後も売上高構成比率を高めていく

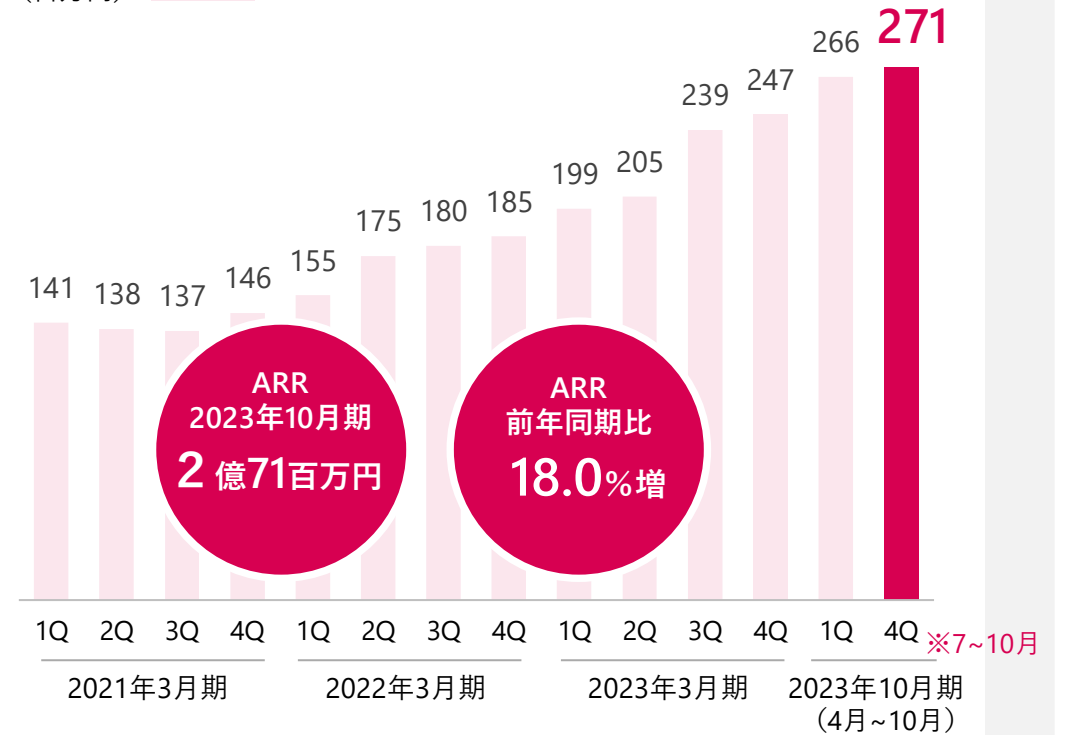
SNS運用支援 新規受注件数の推移

(件数) ■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



SaaS型プロダクト comnico Marketing SuiteのARR推移

(百万円) ■ comnico Marketing Suite ARR



※: 2023年3月期通期のSNSマーケティング事業における売上高構成割合

収益構造 - SNSマーケティング

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

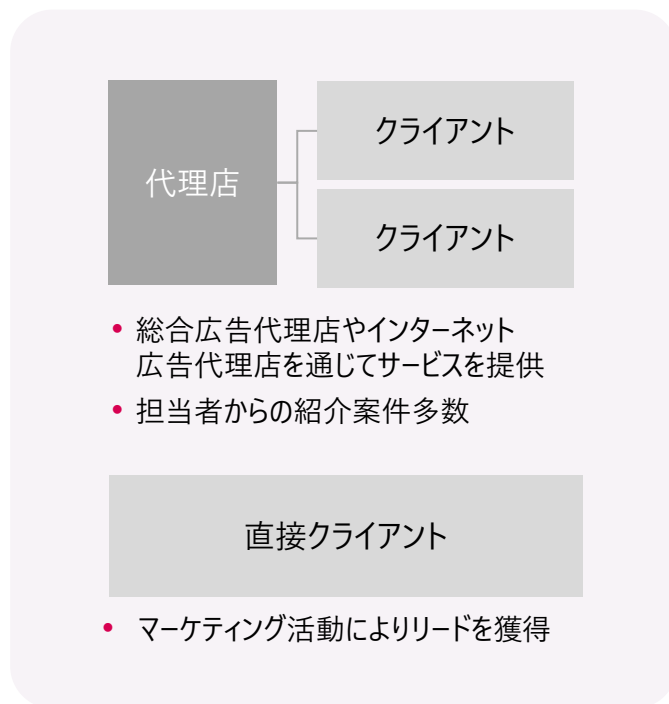
クライアント



売上



クロスセル



運用の支援 - SNSマーケティング

SNSのプランニングから運用代行・コンサルティングなど、SNS運用の課題に応じて最適なサービスを提供
豊富な実績、安定した運用支援が評価され長期的なパートナーとして高い支持を獲得

▶ 初期構築

SNS運用プランニング

体制構築支援

炎上リスク対策

▶ 運用支援

アカウント運用代行

アカウント分析レポート

キャンペーン企画・運用

投稿コンテンツの企画・制作

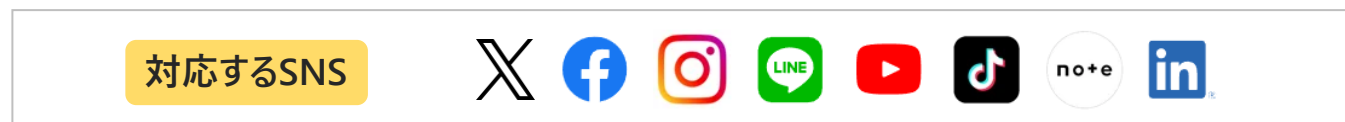
コメント監視・返信

▶ その他の支援

インフルエンサー活用

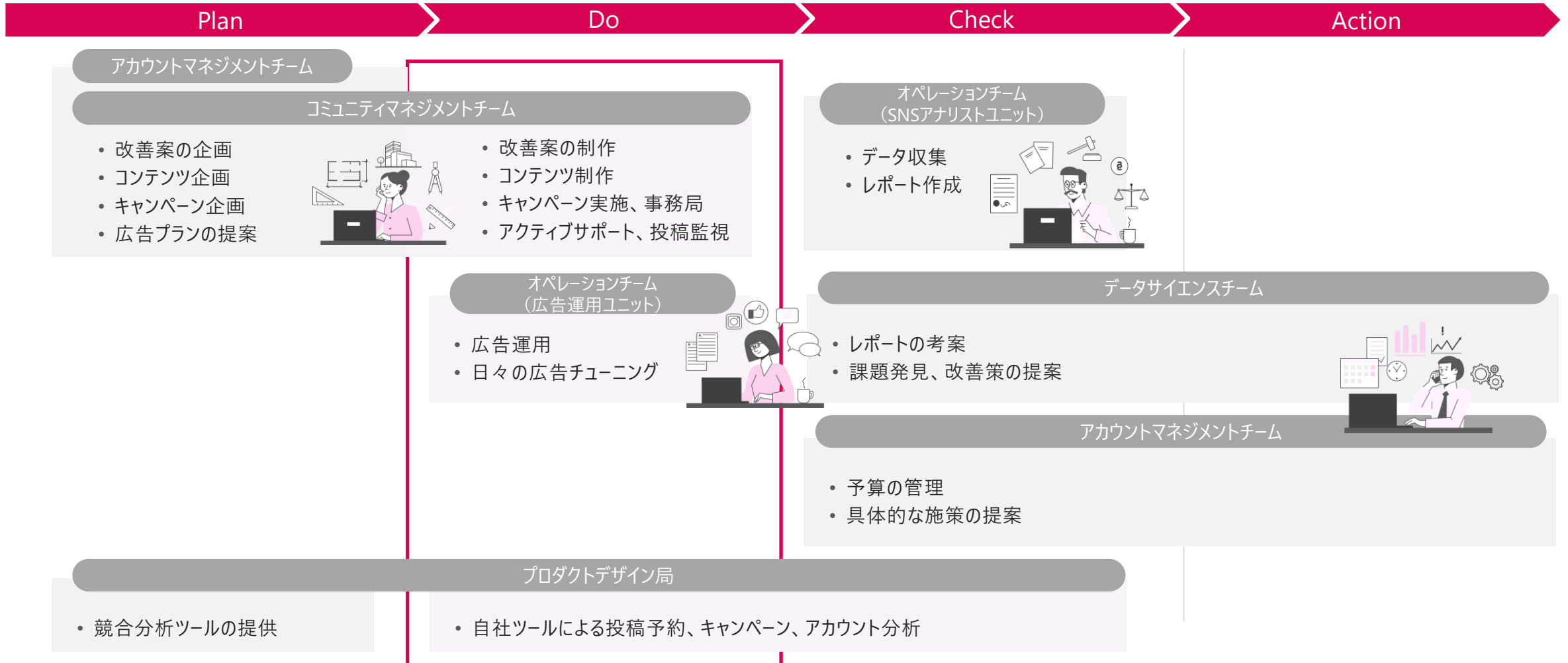
SNS広告運用

フォロワー調査（効果検証）



運用体制 - SNSマーケティング

全てのオペレーション業務を内製し、高いクオリティと柔軟な対応ができる体制を構築
各分野のプロフェッショナルがチームを組み、ONE TEAMでサポート



運用支援ツール 当社の運用支援ツールが解決する業務課題

複数アカウントを持つ企業の増加やコンプライアンスの観点から、一元管理をしたい需要は増えている
運用支援ツールを導入することで業務負荷を大幅に軽減でき、より安心して安定的な運用をサポートする

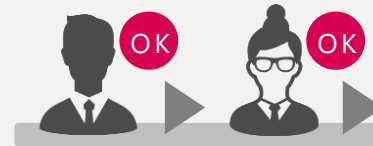
複数のアカウントを
一括管理したい



分析・レポート作成に
時間がかかる



投稿の承認作業に
時間がかかる



手作業での限界

キャンペーン当選者の選定
応募者のリスト作成
当選通知のDM送付 ..

SNS運用は自社で行いたい
業務負荷を減らしたい...



手作業での管理や方法を統一して
オペレーションミスを防ぎたい

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

ユーザー視点に立った自社開発のSaaS型プロダクトで、作業負担を効率化しパフォーマンスを最大化
安定したストック収益をあげられるビジネスモデル

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**アカウント以上

※2023年9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



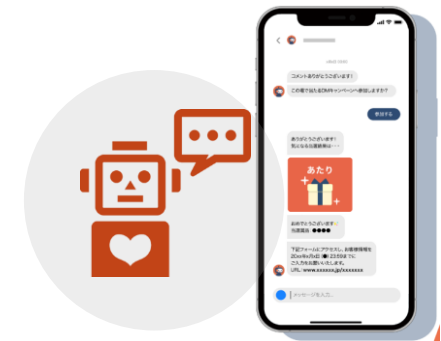
- 応募者の収集・抽選
- 当選者の選定・通知
- 簡易レポート作成
- キャンペーン分析 など

NFT（非代替性トークン）にも対応

3 autou (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



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

SNSマーケティングのノウハウを体系化し検定を開発

SNSエキスパート検定（初級・上級）

SNSリスクマネジメント検定



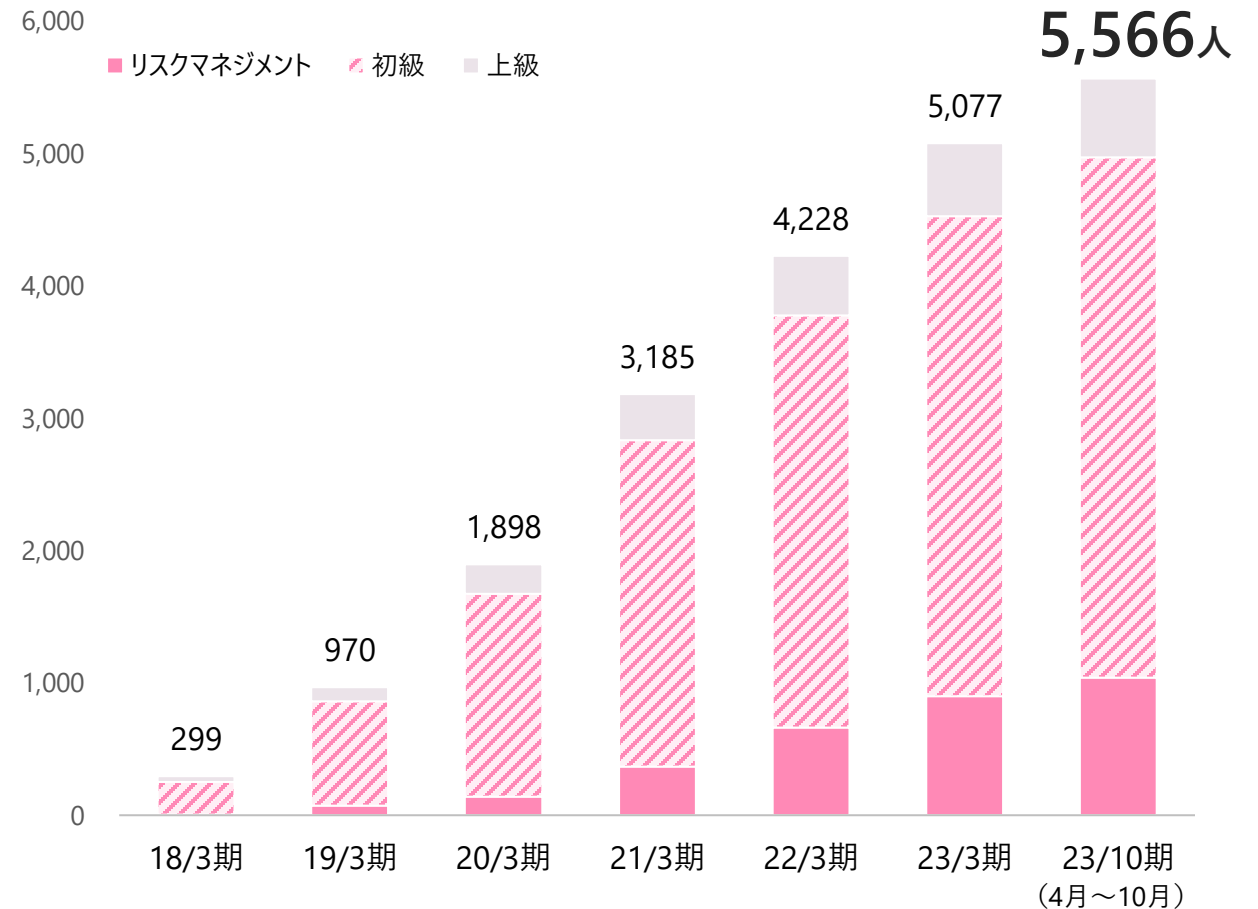
青少年向けSNS教育プログラムの提供

- 生徒・学生に向けた、SNSリスクマネジメントやSNSに潜む危険に関する講義の実施
- 教育者を対象としたSNSリスクマネジメントやSNSに潜む危険に関する講義/研修の実施

新社会人向けSNSマナー研修プログラムの提供



検定受講者数の推移



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



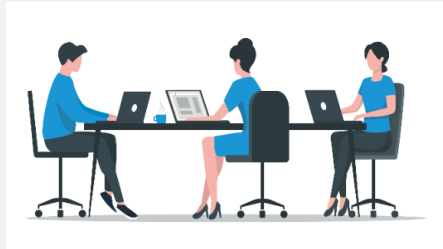
DX支援事業

クライアントの経営課題に沿ったマーケティングや営業領域におけるDX支援を一貫してサポート
Salesforceを中核にあらゆる部門の業務環境・フローの構築を提案する

▶ サービス概要

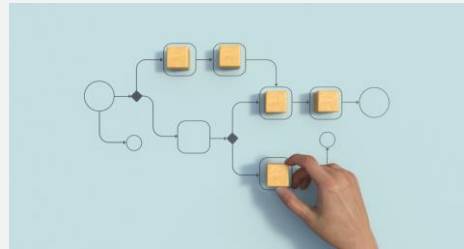
フロントオフィスからバックオフィスまで

MA・SFA・CRMの 導入・伴奏支援



企業のマーケティング・営業・顧客管理システム構築を支援し、構築後のサポート・施策実行を伴走型でサポート

フロントオフィスの 改善コンサルティング



顧客のフロントオフィス領域の課題を正確に明示し、必要とされる施策のプランニングを行い、運用まで支援

販売管理システム構築



見積・契約・売上・請求などの販売管理の業務プロセスを、Salesforceプラットフォーム上で稼働するシステムとして構築

MA

SFA

多数乱戦

CRM

販売
管理

少数寡占

 **DX Delight** は一気通貫

© 2024 Lovable Marketing Group, inc.

▶ パートナー一覧



Salesforce認定パートナー

Salesforce (セールスフォース)



OPRO (オプロ)



HubSpot (ハブスポット)

目次

01 会社概要

02 昨今のSNSマーケティング概況

03 事業概要

04 市場環境

05 事業計画・成長戦略

06 財務情報

07 Appendix

当社がターゲットとする市場規模

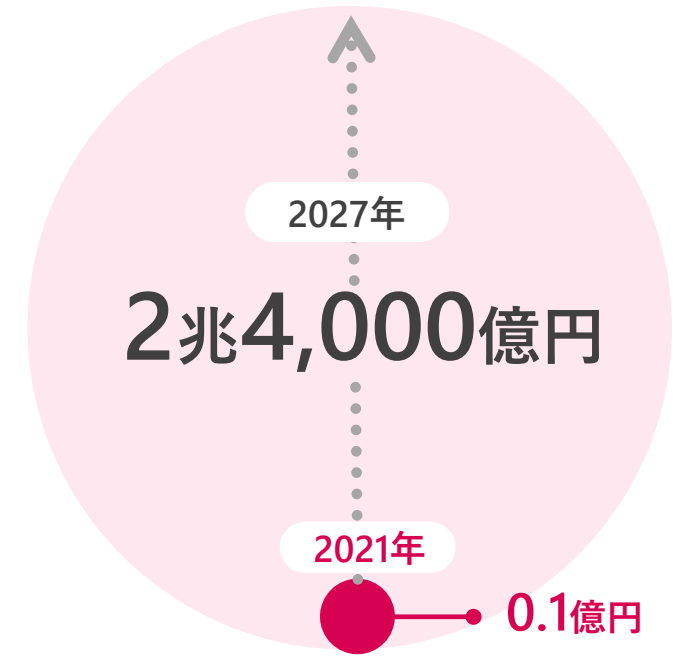
SNSマーケティング市場規模※1



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がもたらすインパクト」2027年のWeb3関連市場の推計より

目次

01 会社概要

02 昨今のSNSマーケティング概況

03 事業概要

04 市場環境

05 事業計画・成長戦略

06 財務情報

07 Appendix

2023年10月期 業績予想の進捗状況

(2023年4月1日～2023年10月31日)

(百万円)	2023年10月期 業績予想	2023年10月期 実績	詳細
売上高	1,000	1,025	SNS運用支援の新規受注件数およびロイヤルクライアント社数の順調な積み上がり、キャンペーンの受注増加により業績予想を上回る結果となった。
営業利益	△3	22	売上高の増加のため。
経常利益	△2	25	書籍の印税収入や講演料収入、助成金などの営業外収益の発生のため。
親会社株主に帰属する当期 純利益	△18	9	経常利益の増加および法人税等の見直しのため。

2024年10月期 通期業績予想

既存事業の継続的成長に加え、海外事業の展開加速、新領域への投資を予定
売上高、営業利益いずれも20%強の増加を見込む

(百万円)	2023年3月期 実績 (12か月)	2024年10月期 業績予想 (12か月)	増減額	増減率
売上高	1,653	2,000	346	20.9%
営業利益	80	100	19	24.5%
経常利益	79	100	20	25.1%
親会社株主に帰属する当 期純利益	44	60	15	35.3%

売上高

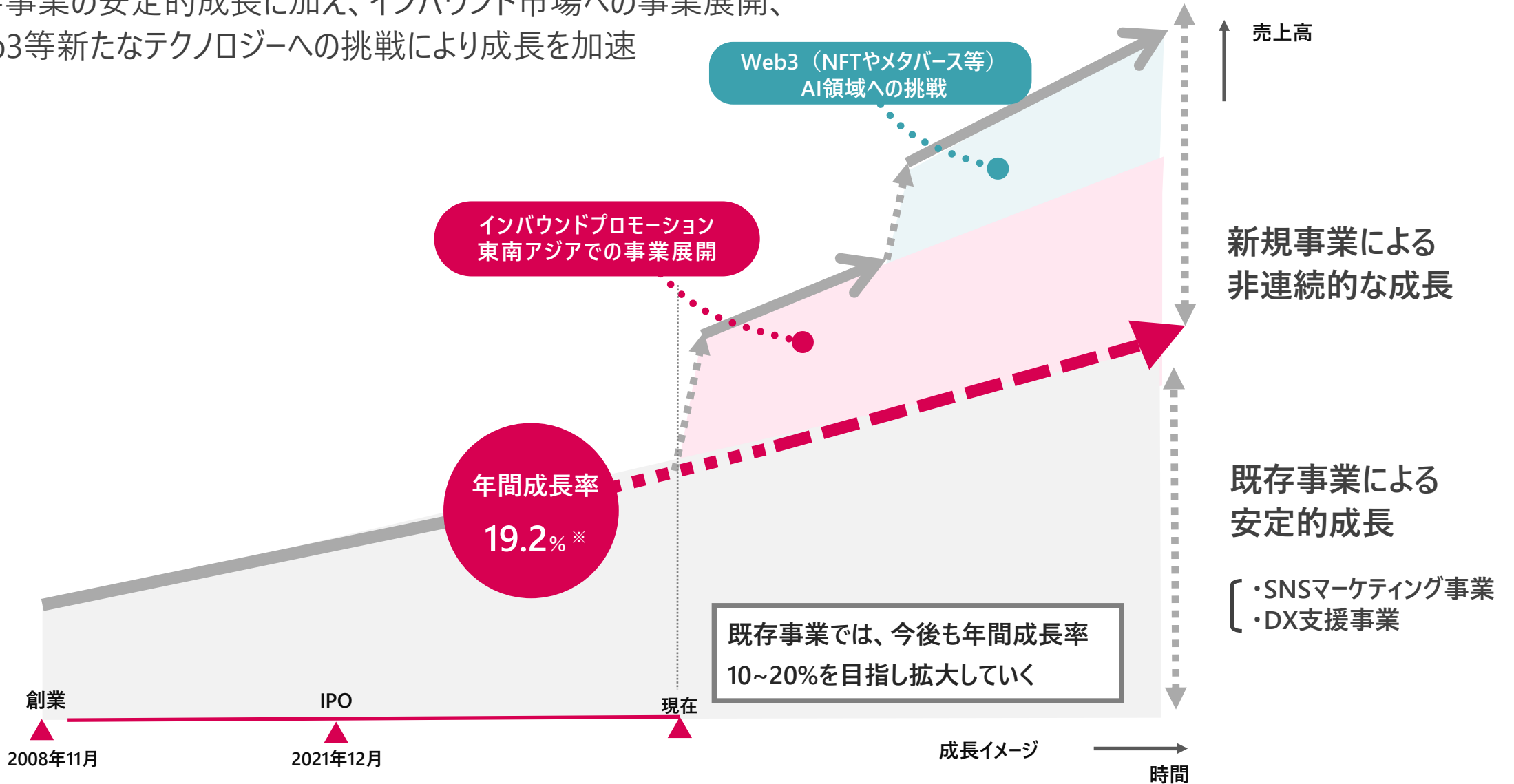
コロナ禍で加速した社会活動のデジタル化を背景に、当社の事業領域におけるニーズは引き続き高い状態が続くと期待される。
新規受注案件及び既存案件の積み上げ、運用支援ツールの大型顧客の獲得等により、売上高は増収の見込み。

営業利益

東南アジア地域への海外展開に対する先行投資やチャットAIやメタバース、NFTなどの新技術への投資を考慮し、市場調査やM&Aや出資にかかる費用、サービス開発にかかる費用を織り込んでおり、増収見込み。

中長期成長イメージ

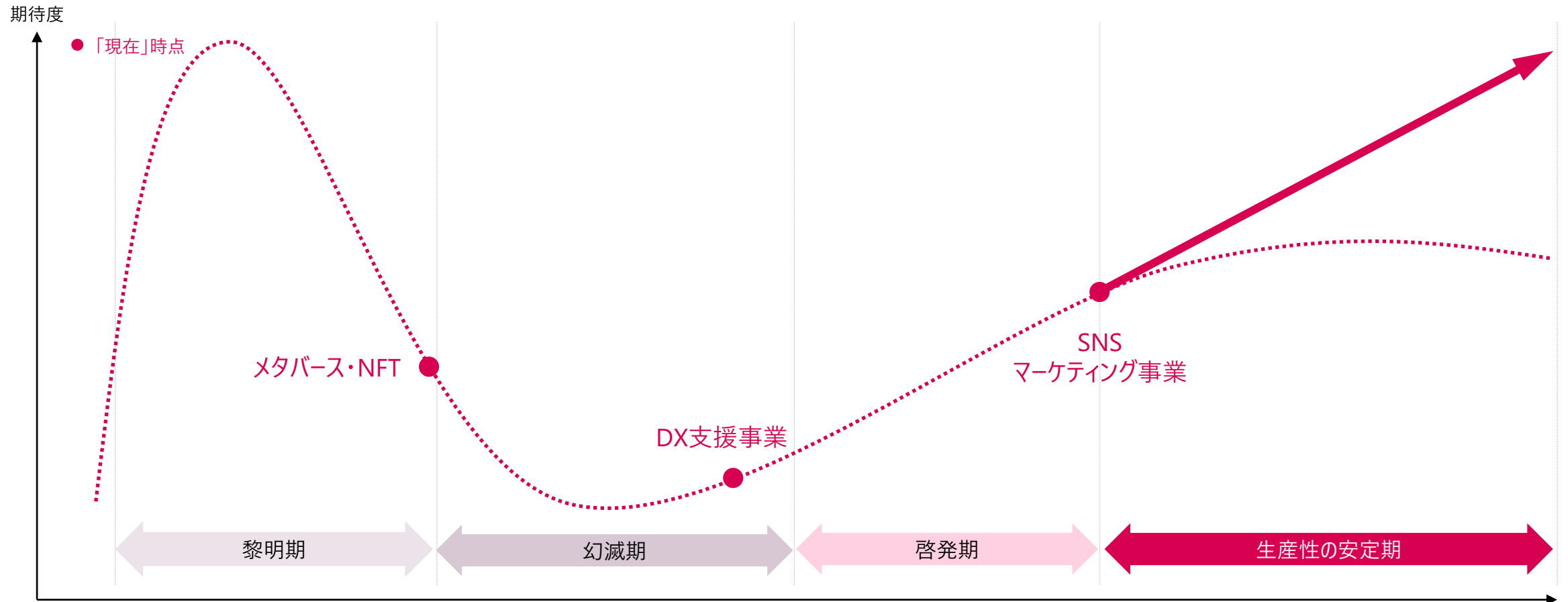
既存事業の安定的成長に加え、インバウンド市場への事業展開、Web3等新たなテクノロジーへの挑戦により成長を加速



※:2022年3月期から2023年3月期までを算出

新規事業に対する考え方

新技術に対して投資を行うタイミングを判断するための指標としてガートナー社のハイプ・サイクルを活用
黎明期から始めることで他社に先駆けたノウハウの蓄積をはかり、その後の幻滅期に備えて、ブームによって過剰な投資はしない
啓発期には黎明期から蓄積した実績を強みにシェア拡大を図る



既存事業の安定的成長に向けた戦略・施策 - SNSマーケティング事業

主戦略

施策・進捗状況

01. 運用支援数の拡大

▶ 新サービスの拡充

→他企業との協業によるサービス拡充、および新サービスに向けた取り組みを開始

- ファンサーベイ代行サービスの開始
- マンガマーケティングを提供する株式会社シンフィールドと事業提携
- 株式会社ギブリーが提供するChatGPT活用プラットフォーム「法人GAI」、「行政GAI」の代理販売を開始
- 「メタバースPOP-UP Store」の販売開始
- アジャイルメディアネットワーク株式会社と協業し「ファン育コミュニティ」を提供開始

▶ 幅広いSNSプラットフォームへの対応

→2023.07 Threadsの活用支援サービスを開始

02. 支援領域の拡大

▶ 株式会社ジソウを設立

→SNS運用における生成AIツール活用の自走支援を開始

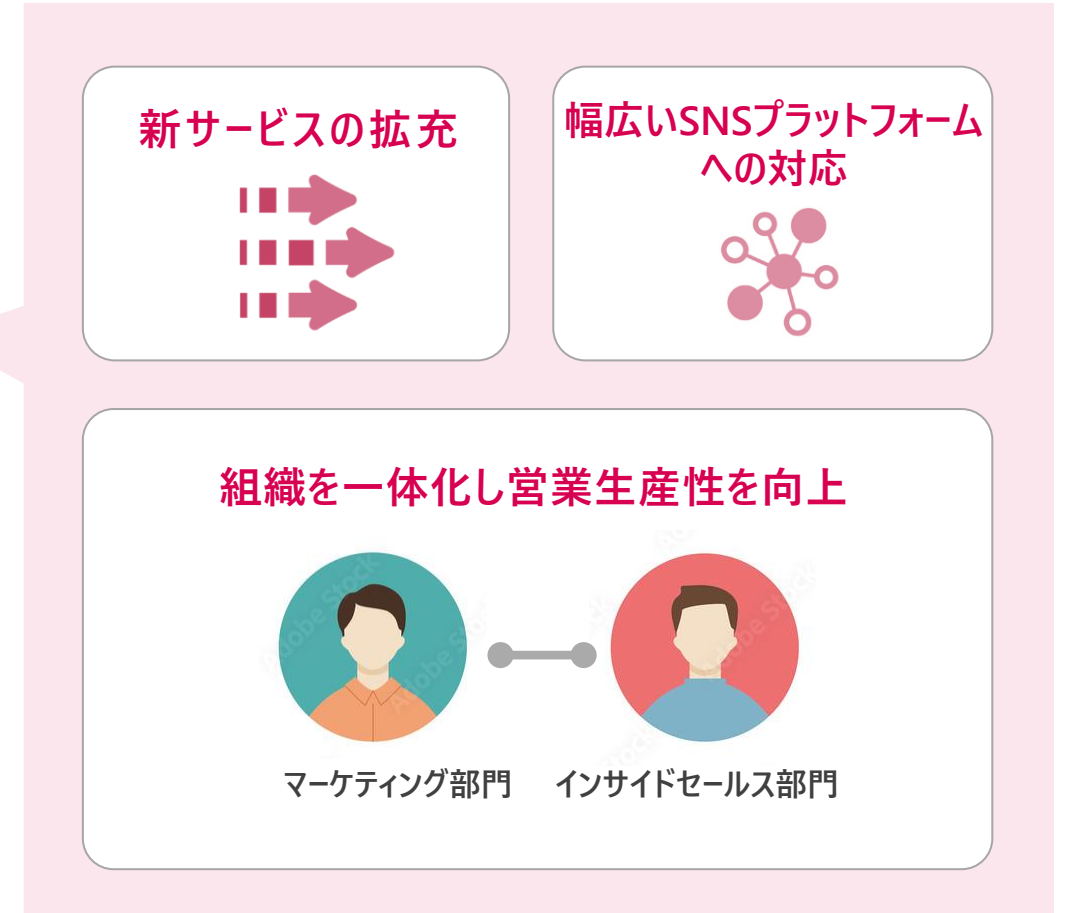
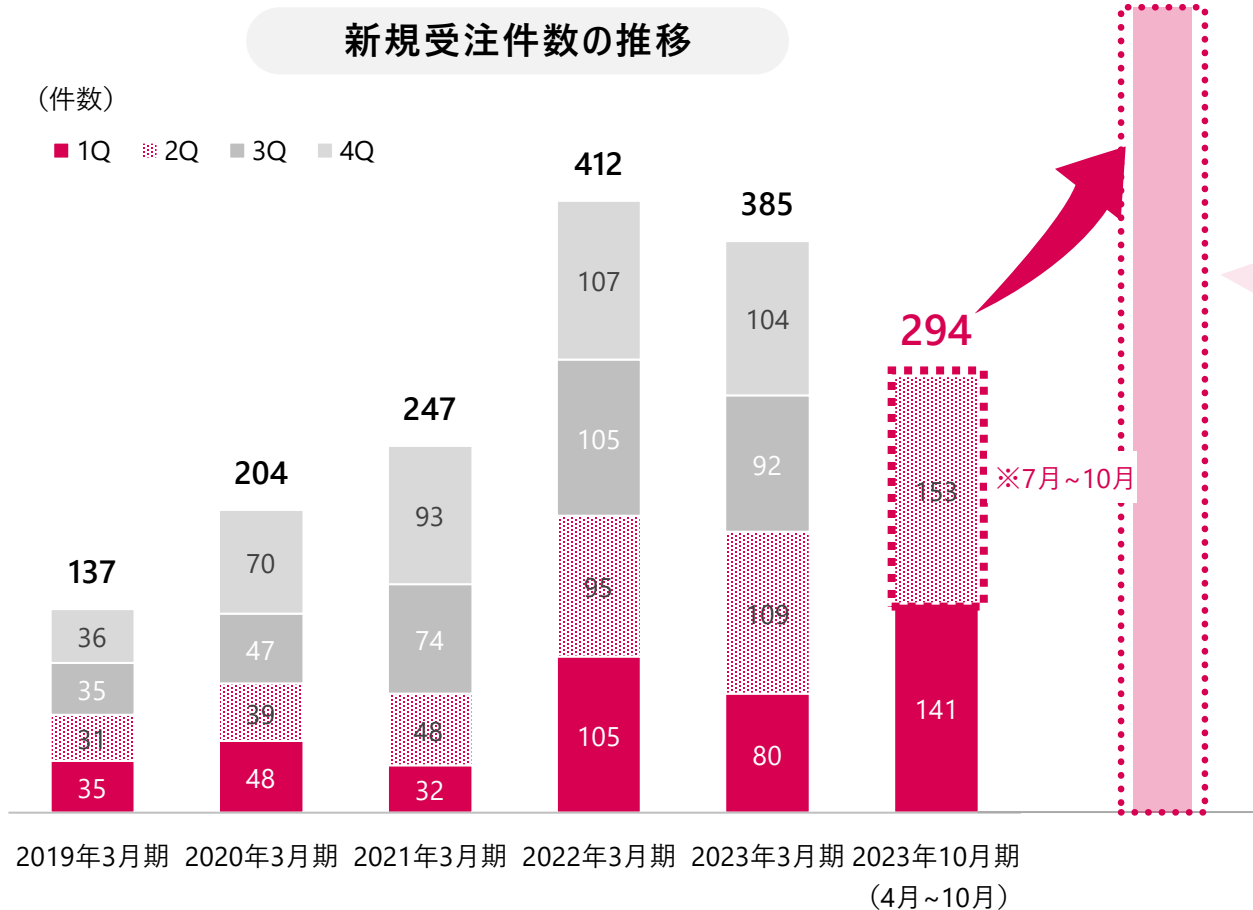
03. 運用支援ツールの拡大

▶ 支援数拡大に向けた施策

- タイにて「comnico Marketing Suite」の販売を開始
- 「ad:tech tokyo2023」にブースを出展し「autou（アウトウ）」を活用したInstagramキャンペーンのデモンストレーションを実施
- IT補助金2023のIT導入支援事業者の認定を取得

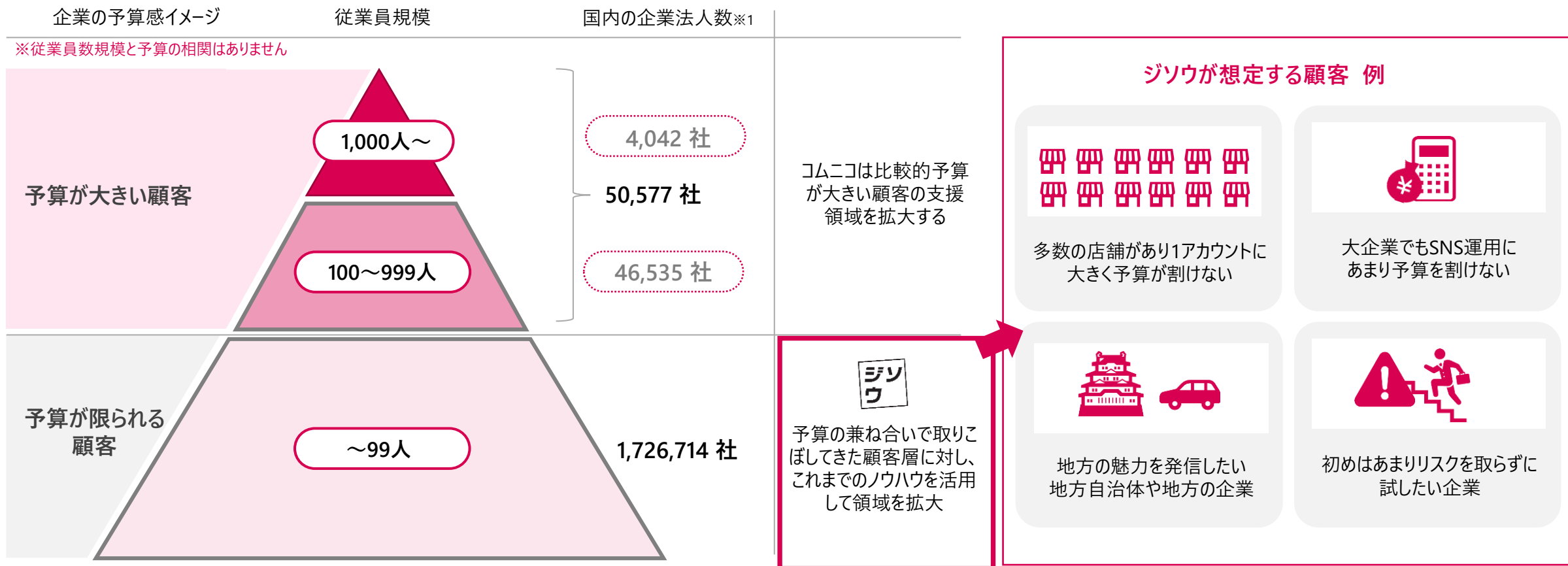
運用支援数の拡大

幅広いSNSプラットフォームへの対応や新サービスの拡充
組織を一体化した部門強化により営業生産性を向上させる



支援領域の拡大

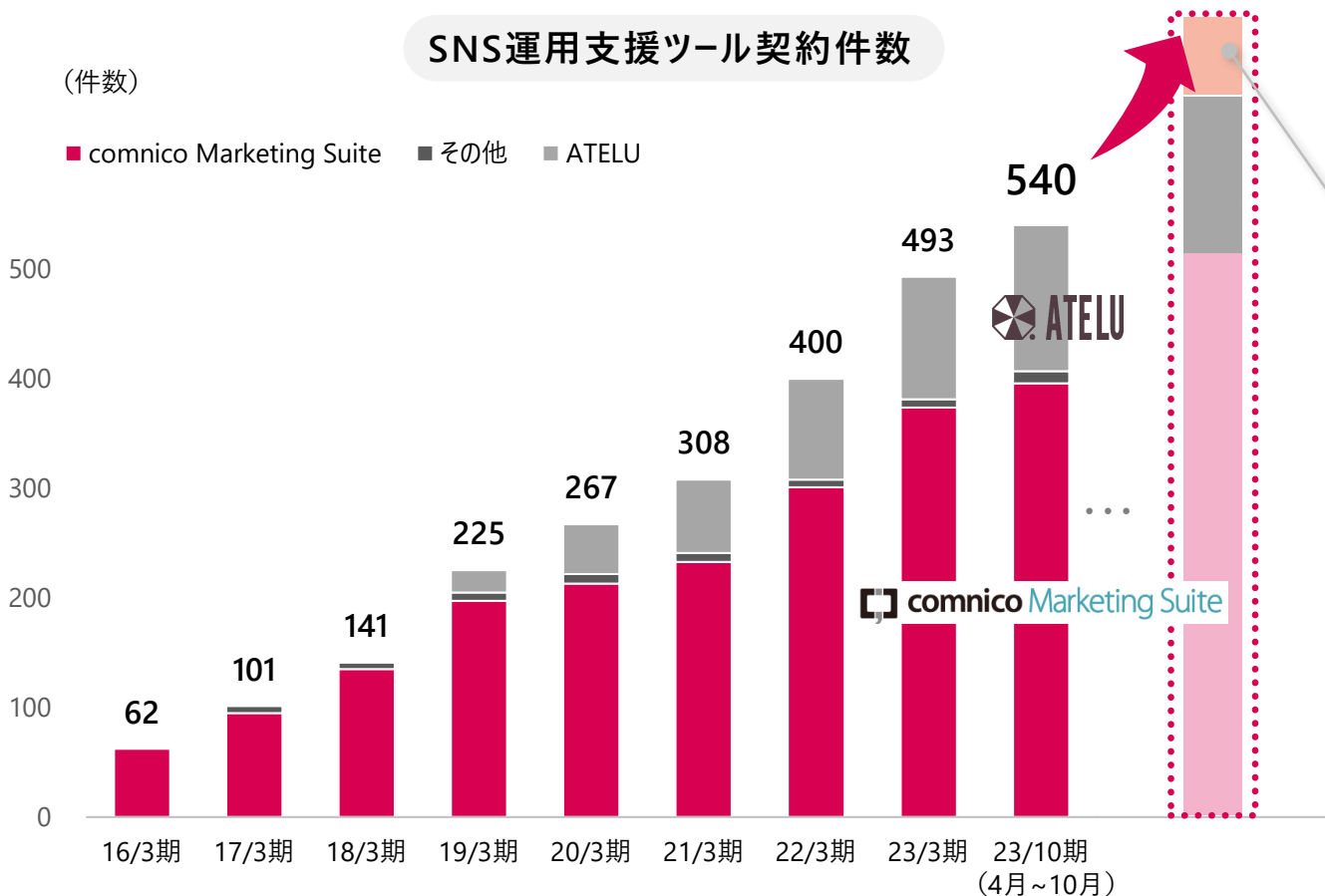
地方自治体や予算が限られる企業やブランドのSNSマーケティング支援を可能にするため、株式会社ジソウを設立
既存事業のコムニコと共に対象マーケットの広大な拡大余地があり、これまでのノウハウを活用して領域を広げていく



※1：令和3年経済センサス・活動調査をもとに当社作成

運用支援ツールの拡大

2つのSNS運用支援ツールに加え、新たにInstagramチャットボットツール「autou」をリリース
SaaS型プロダクト契約件数の拡大に向け、チームを構築しカスタマーサクセスを向上する



01. 新ツールのリリース

プロダクト数を増やしSaaS型プロダクトの売上比率を高める

Instagramチャットボットツール
「autou (アウトウ)」

- ライブコマースで活用可能
- タイムリーなコミュニケーション
- ユーザーのエンゲージメント増加を実現



2023/3
リリース

02. カスタマーサクセスの向上

継続利用、低い解約率を維持し収益力を高める

市場概況

基幹事業の拡大

他社類似サービスの提供終了による
問い合わせ件数増加

Twitter API有料化でのコスト増による
サービス継続可否の2極化

リスクマネジメントの観点から
一元管理のニーズが高まる



プレイヤー減少の予測

問い合わせ増



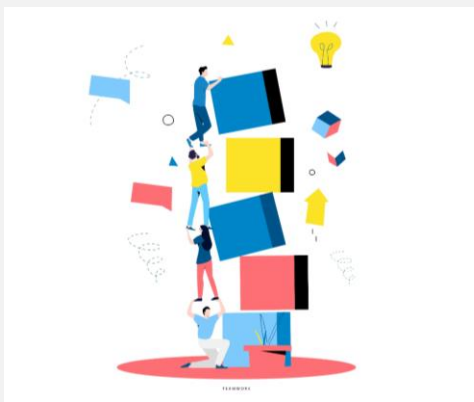
ニーズ増

競争優位性 基幹事業の拡大

SNS運用支援の経験・実績

01.

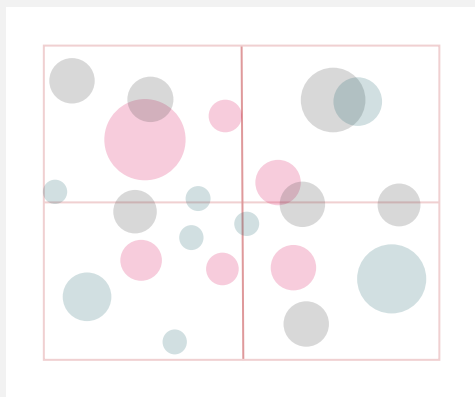
豊富な経験とノウハウ



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

既存事業の安定的成長に向けた戦略・施策 - DX支援事業

主戦略

01. SFA・CRMの開発案件の新規開拓

▶ 営業体制の強化

→SFA・CRMの開発案件の経験が豊富な人材を採用し、営業体制を強化

▶ 支援範囲の拡充

→支援範囲をMAやSFA・CRMといったフロントオフィスだけでなく、販売管理まで拡大し、フロントオフィスからバックオフィスまで一気通貫の支援が可能になった

- 支援実績として、スマートソーラー社のMAから、CRM・SFA・社外企業コラボレーション・販売管理までを範囲とする支援を開始

02. サービス品質の向上とサポート領域の拡大

▶ サポート領域の拡大

→開発案件の経験が豊富なエンジニアを採用し、Salesforceをプラットフォームとした構築、その他のサービスとの連携、個別開発にも対応が可能となった

03. 優秀な人材確保と人材への投資

▶ DX人材の確保

→開発案件の経験が豊富なエンジニアを採用し、開発体制を強化。引き続きDX人材の雇用に取り組む

新規事業による非連続的な成長

主戦略

01. インバウンドプロモーション・海外マーケティング支援

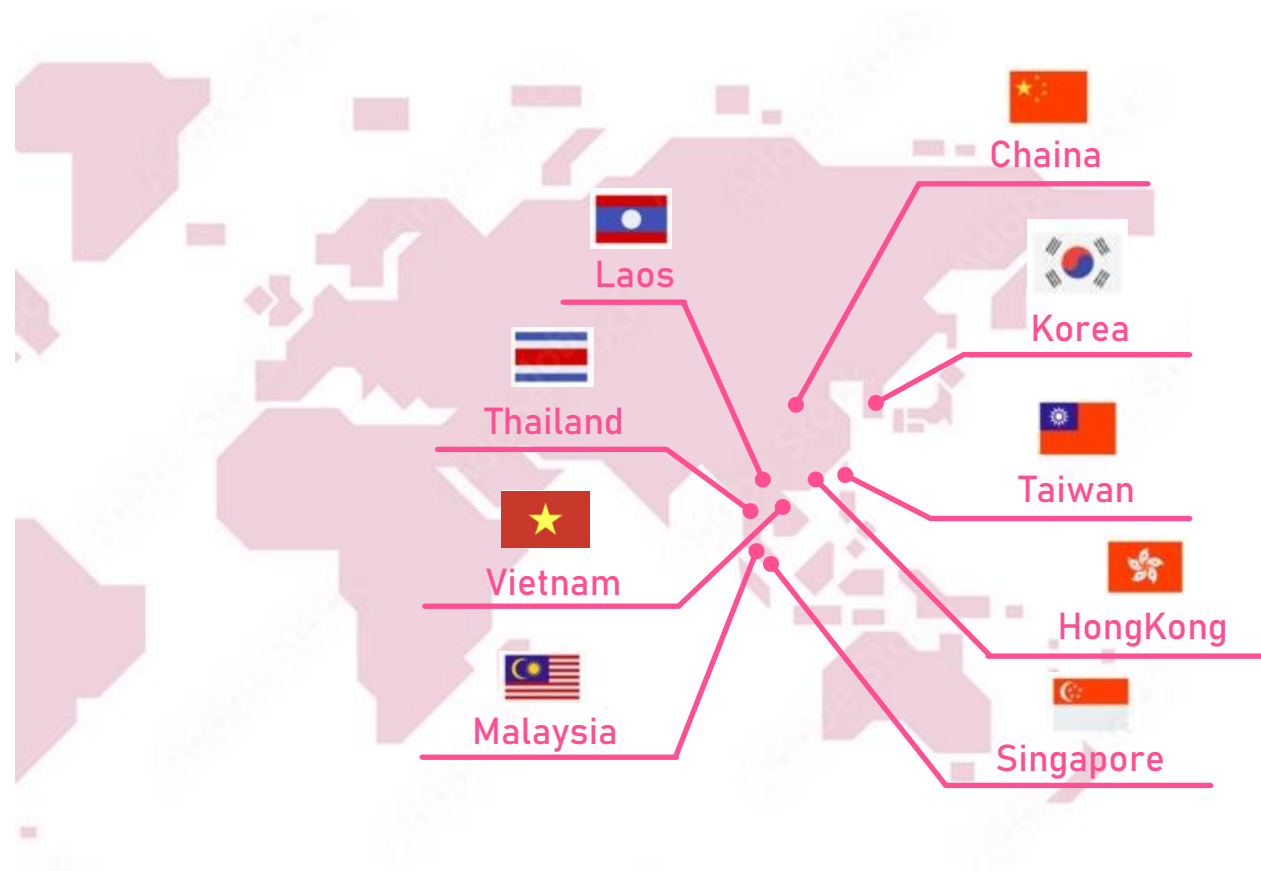
- ▶ DTK AD Co., Ltd.を子会社化し、海外マーケティング支援を本格化
 - 5地域目となるマレーシア、6地域目となるベトナムでのマーケティング支援を開始
 - タイ人向けインバウンドプロモーションパッケージの販売開始
 - 「comnico Marketing Suite」をタイにて提供開始
- ▶ M&Aや事業提携による海外マーケティング支援の加速
 - アジアへの越境ECを支援するアジアブリッジ株式会社と資本業務提携
- ▶ 合併会社「TASTE FOOD JAPAN SDN. BHD.」をマレーシアにて設立
 - 2023年10月～日本の飲食店のマレーシア進出支援を目的に、「お試し出店サービス」の展開を促進させるため3社にて合併会社を設立

02. Web3（NFTやメタバース等）AI領域への挑戦

- ▶ XR技術を用いた「メタバース POP-UP Store」の販売開始
 - 2023年8月～ABAL社が提供する「メタバースPOP-UP Store」をコムニコおよびDTK ADにて販売を開始。
- ▶ ChatGPT活用プラットフォーム「法人GAI」、「行政GAI」の代理販売開始
 - 2023年9月～ギブリー社が提供する「法人GAI」、「行政GAI」をコムニコにて代理販売開始。

インバウンドプロモーション・海外マーケティング支援

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2023年7月に資本業務提携
マレーシアに続き、ベトナムでも支援を開始。順調に支援領域を拡大



タイ	DTK ⁹ _b
シンガポール	
香港	
ラオス	
マレーシア	
NEW ベトナム	ASIAN BRIDGE
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)	

Web3（NFTやメタバース等）AI領域への挑戦

ABAL社のXR技術を用いたサービスの販売や、ギブリー社が提供するChatGPT活用プラットフォームの代理販売を開始

XR技術を用いた「メタバースPOP-UP Store」の販売

「メタバースPOP-UP Store」は、ABAL社のXR技術を用いたサービスで、特許技術によって広大なVR空間を構築し、現実空間を100倍サイズのバーチャル空間へ拡張。観光客の誘致や観光資産の魅力を、VRを使って伝えるサービスとして、コムニコ・DTK ADがSNSマーケティングの知見を生かして販売を行います。



VR内の接客で繋がる現地の人



独自の表現システムにより、臨場感の高い体験を提供することができる

ChatGPT活用プラットフォームの代理販売

企業や団体の業務効率化、サービス品質の向上を目的に、ギブリー社が提供する「法人GAI」、「行政GAI」の代理販売を開始。「法人GAI」、「行政GAI」は、セキュリティ管理の側面を重視して設計されたChatGPTを活用したプラットフォームです。

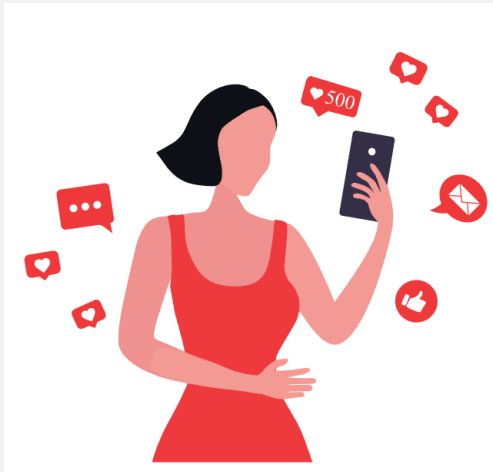
法人 **GAI**
Powered by GPT-4

行政 **GAI**
Powered by GPT-4

- 煩雑化した社内ナレッジの引き出し
- AIがユーザーのタスクを示唆
- 独自機能による強固なセキュリティ

競争優位性 インバウンドプロモーション・海外マーケティング支援

01. 東南アジア市場での支援実績



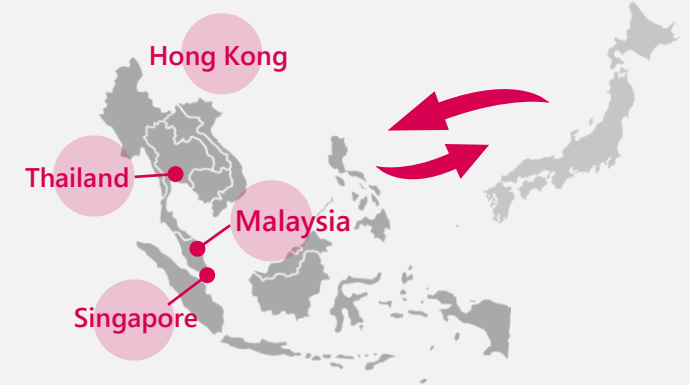
3,000名以上のKOL
(Key Opinion Leader=インフルエンサー)との
インバウンド向けプロモーションの実績が多数

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



タイを拠点にシンガポール、香港、マレーシア等に
事業を拡大。業務提携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

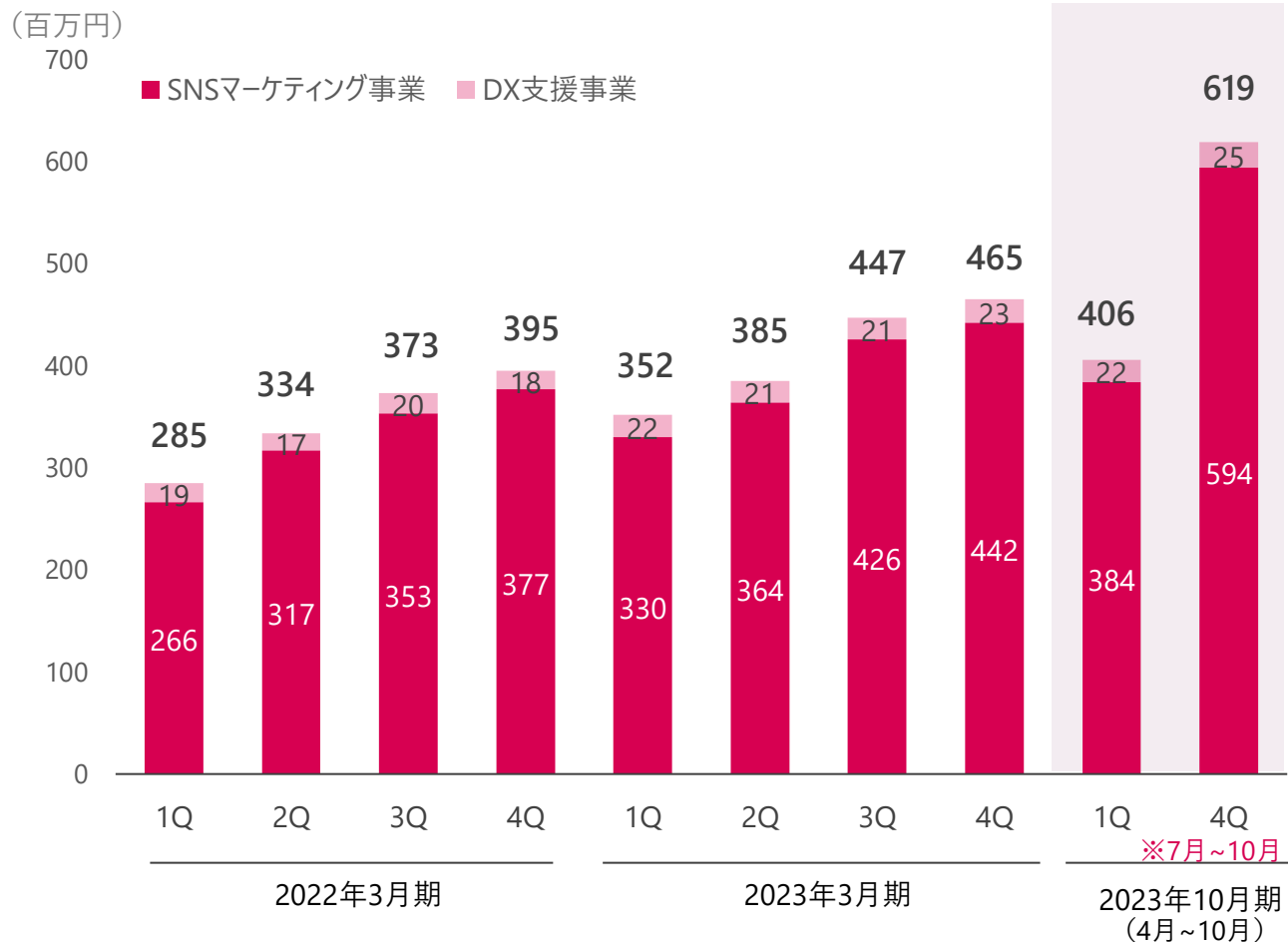
目次

- 01 会社概要
- 02 昨今のSNSマーケティング概況
- 03 事業概要
- 04 市場環境
- 05 事業計画・成長戦略
- 06 財務情報**
- 07 Appendix

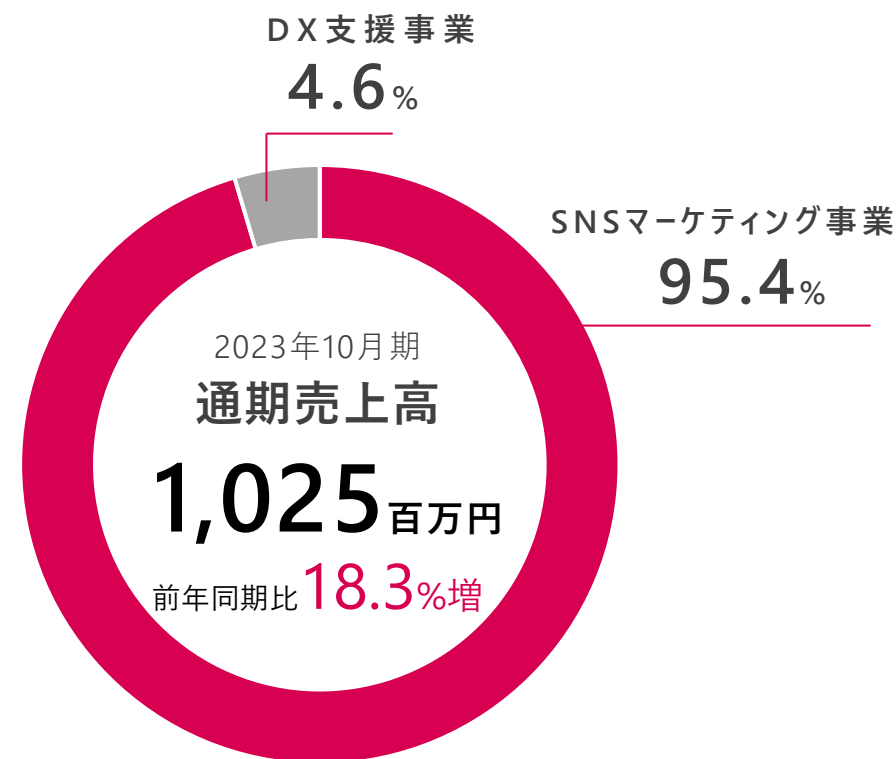
売上高推移・構成比

SNS運用支援の新規受注件数、SNS運用支援ツールの契約件数ともに順調に増加し売上高は前年同期比18.3%増となった。

売上高の推移



事業別売上高構成比



連結貸借対照表

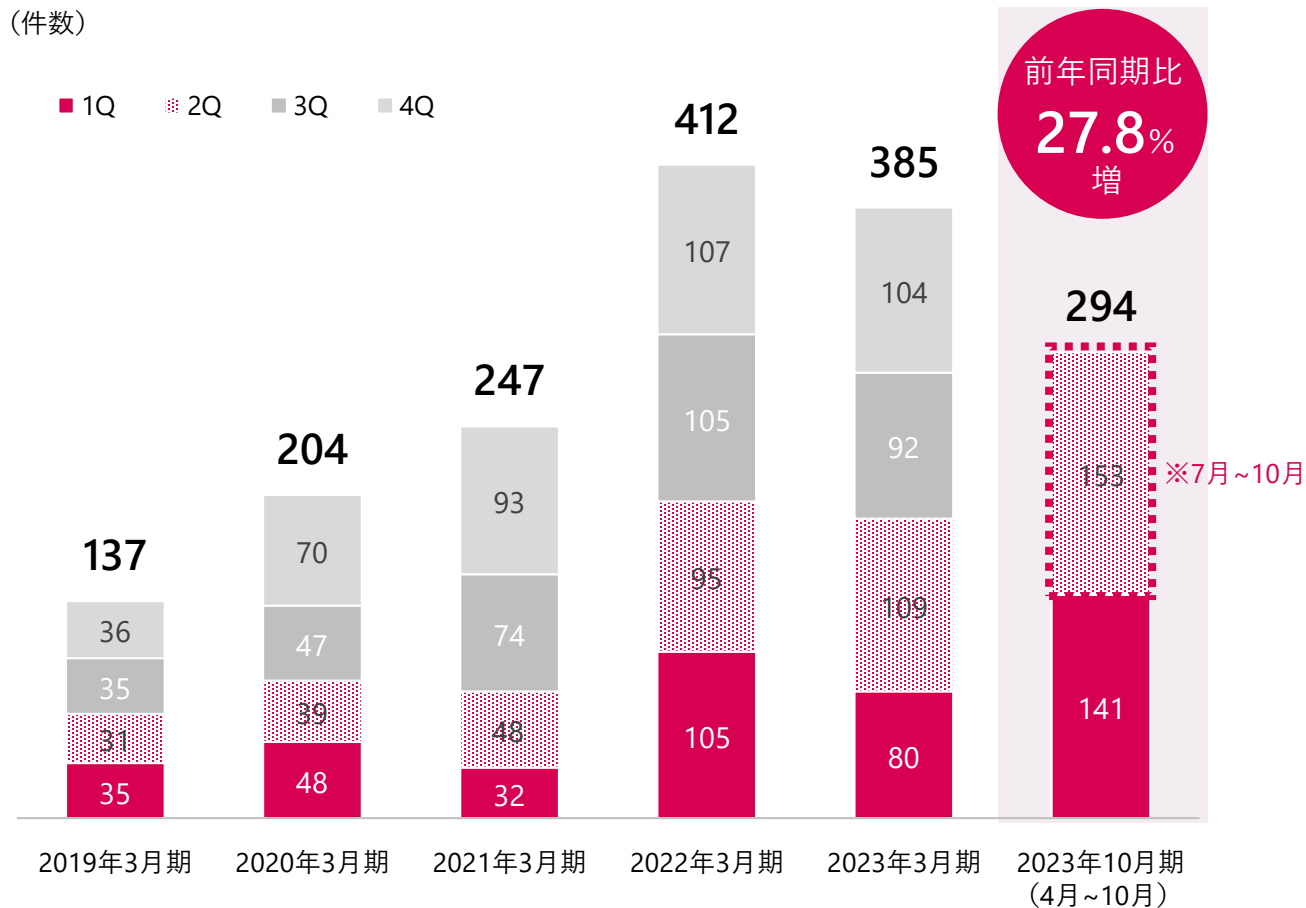
(百万円)	2023年3月期 業績	2023年10月期 業績	2023年3月期との 増減額	主な要因
流動資産	1,271	1,148	△122	
(現預金)	750	668	△82	
固定資産	140	256	+116	✓ のれんの増加
総資産	1,411	1,405	△5	
流動負債	582	583	+1	
固定負債	276	247	△29	✓ 長期借入金の減少
純資産	552	574	+21	
自己資本比率	37.8%	39.3%	1.5pt	

主要KPIの推移①

(SNS運用支援) 新規受注件数・ロイヤルクライアント社数の推移

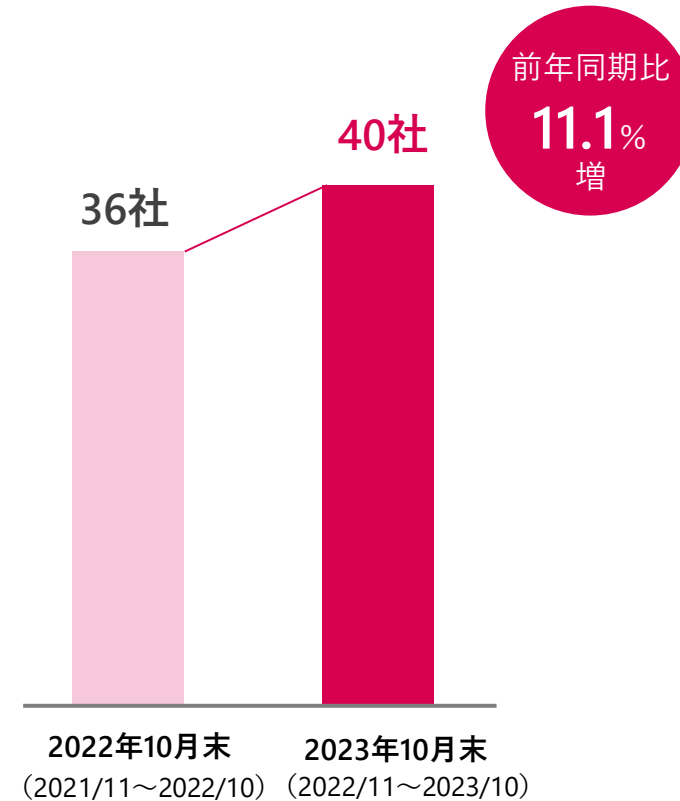
新規受注件数の推移

(件数)



ロイヤルクライアント社数の推移

当社との年間取引高が1,000万円以上の顧客を「ロイヤルクライアント」と定義

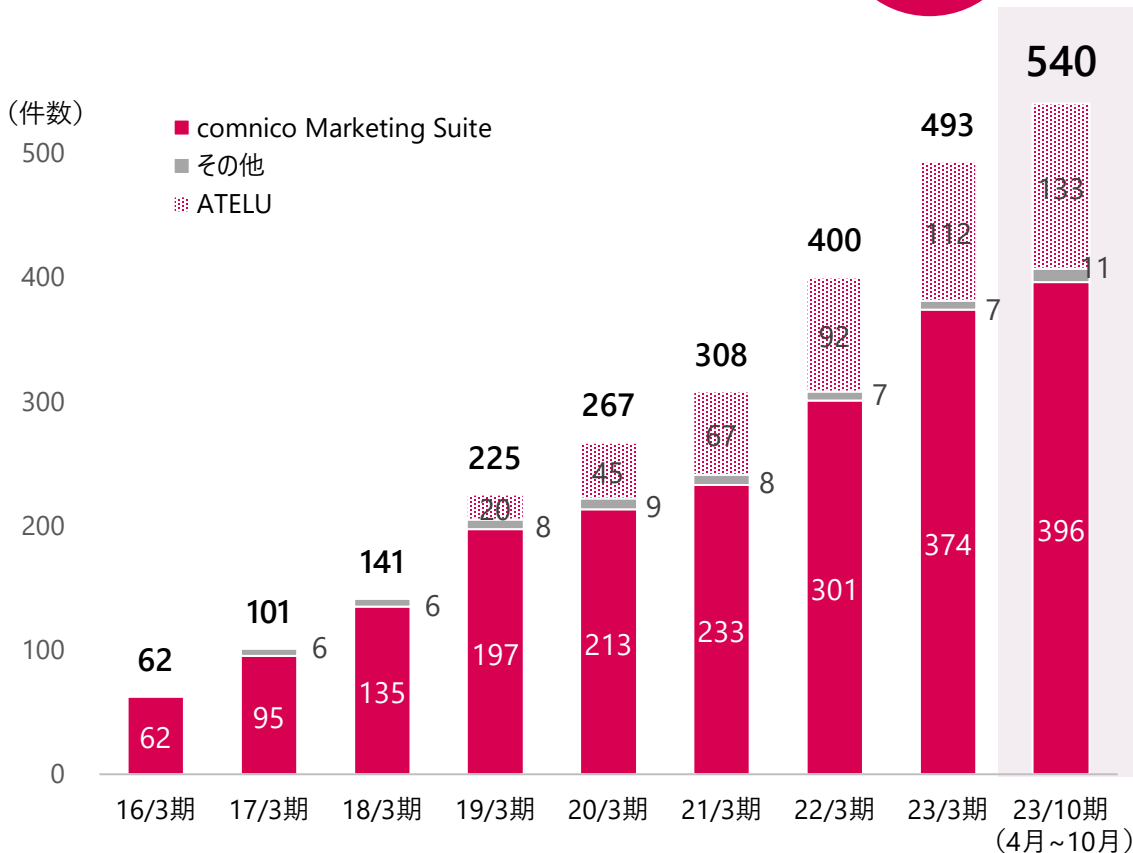


主要KPIの推移②

SNS運用支援ツール契約件数、comnico Marketing SuiteのARR^{※1}の推移と解約率^{※2}

SNS運用支援ツール契約件数

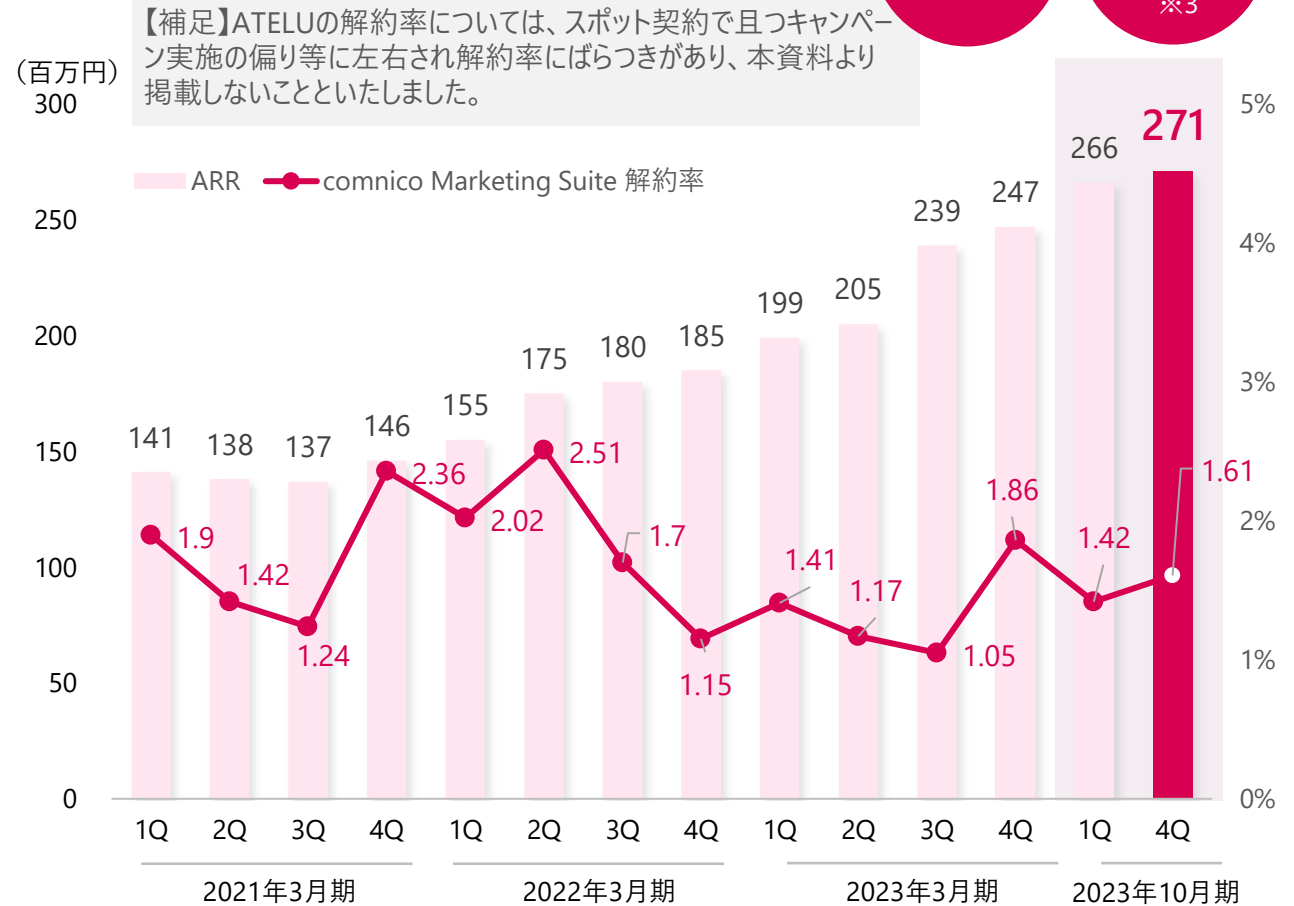
前年同期比
16.9%増
※3



ARR（年間経常収益）と解約率

解約率
1.61%

前年同期比
18.0%増
※3



※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

※3: 2023年3月期4月~10月と比較

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

健康経営の推進に向けた取り組みとして、外部講師を招いた勉強会やトレーニングを実施
また、コムニコにて初となるパラアスリート選手の社員採用を行った

健康経営優良法人2023認定



「えるぼし認定」最高位3つ星取得

コムニコにて女性労働者に対する活躍推進の取り組みが優良であると認められた。



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。



「パラアルペンスキー選手」をコムニコで社員採用



高橋幸平（たかはしこうへい）



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。

目次

- 01 会社概要
- 02 昨今のSNSマーケティング概況
- 03 事業概要
- 04 市場環境
- 05 事業計画・成長戦略
- 06 財務情報

07 Appendix

SNSマーケティング事業のポジショニング

SNSの黎明期である2008年に創業、アカウント運用の経験と実績をもとに運用全般を強みとしている



	当社	A社	B社	C社
SNSマーケティングにおける強み (得意領域)	運用全般における バランスのとれた統合型支援	データドリブンマーケティング	インフルエンサー 活用支援	運用全般
SNSマーケティングにおける 主要サービス	1. 運用支援 2. 運用支援ツール 3. 教育	1. 運用支援 2. 分析ツール	1. インフルエンサー支援 2. インターネット広告 3. 運用支援	1. 運用支援 2. インフルエンサー支援
SNSマーケティング事業の開始時期	2008年	2018年	2017年	2009年
メディア掲載件数 ^{※1}	302件	217件	130件	268件
書籍出版 ^{※2}	6冊	6冊	2冊	6冊
自社開発ツールの概要	① 運用効率化ツール ② キャンペーン支援ツール ③ チャットボットツール	ソーシャルリスニングツール (口コミ分析)	SNS運用管理ツール	自社開発ツールはなし

※1 2018年1月～2023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て公表された件数

※2 当社調べ (2023年10月時点)

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、
今期**6,000**件以上のリードを獲得

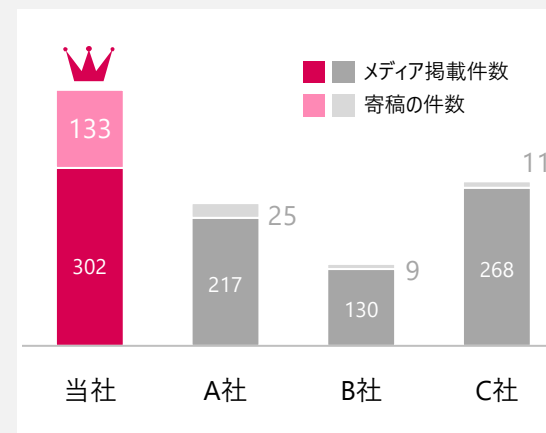
書籍の出版 ※1



メディアへの寄稿



メディア掲載件数 ※2



自社メディアの運営



リード獲得数

2,391 件 ※3

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。

参加者

3,668 名 ※4

※1: 当社調べ（2023年10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（2023年4月～2023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（2023年4月～2023年10月）

主要な事業等のリスクについて

① インターネット事業に関する一般的なリスク

当社グループは、インターネット関連事業を主たる事業対象としているため、インターネットの活用シーンの多様化、利用可能な端末の増加等のインターネットのさらなる普及が成長のための基本的な条件と考えております。インターネットの普及は引き続き進んでいるものの、今後どのように進展していくかについては不透明な部分もあります。当社グループは、法改正などの早期情報収集、市場動向のモニタリングなど行なっておりますが、インターネットに関する何らかの弊害の発生や利用等に関する新たな規制の導入、その他予期せぬ要因によって、今後の普及に大きな変化が生じた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

発生可能性：中、発生する可能性のある時期：特定時期なし、影響度：大

② 技術革新について

当社グループが事業を展開するインターネット業界においては、事業に関連する技術革新のスピードや顧客ニーズの変化が速く、それに基づく新サービスの導入が相次いで行われております。当社グループは、これらの変化に対応するため、技術者の確保や必要な研修活動を行っておりますが、これらが想定通りに進まない場合等、変化に対する適切な対応に支障が生じた場合、当社グループの業界における競争力が低下し当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

発生可能性：中、発生する可能性のある時期：特定時期なし、影響度：中

③ ソーシャルメディアデータの法整備について

ソーシャルメディアが益々浸透し、クチコミが日々大量に生成されるようになりました。このような状況において、ソーシャルメディアデータに関する法整備においては、2010年1月に施行された改正著作権法でインターネット上の検索サービスを提供する事業者がその検索サービスに必要な情報を収集する行為が一定の条件下で認められるようになりました。しかしながら、今後の新たな法律の制定や既存の法律の改正により、自主規制が求められるようになる可能性があります。当社グループではこれらの動向に関する情報収集を行っておりますが、当社グループのサービスを提供する上での情報収集やサービスの提供の仕方自体に何らかの制約を受けた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

発生可能性：中、発生する可能性のある時期：特定時期なし、影響度：大

④ 主要SNSのユーザーの利用動向やプラットフォームの規制変更等について

当社グループのサービスは、Instagram、Facebook、Twitter等の主要SNSのプラットフォーム上でのマーケティング手法を中心としております。利用者が増加傾向にあるSNSは広告媒体としての訴求力が高まることから、各SNSのユーザーの利用動向は重要な指標となるため、当社グループではこれらの動向に関する情報収集を行っておりますが、既存のSNSにおけるユーザーの利用動向の変化や、新たなSNSの流行に対して、当社グループの対応が遅れた場合、業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。また、広告関連の規約・規制等の変更により、情報の取得に制限や禁止となることで従来可能であったマーケティング手法を用いることが出来なくなる可能性があり、当社グループの対応が遅れた場合や、SNSのセキュリティ面の不備により信頼性に疑義が発生した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

発生可能性：中、発生する可能性のある時期：特定時期なし、影響度：大

※その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取り扱いについて

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画など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。

なお、次回の更新は、2025年1月を予定しております。

