

2021年12月21日

経済調査室 市場情報課 田頭浩二

エイチ・エス 銘柄レポート

株式会社ラバブルマーケティンググループ

「企業の SNS (交流サイト) の運用・分析」

コード番号： 9254 主要上場市場：東証マザーズ

事業の内容	SNS アカウント運用、SNS 運用支援ツールの開発・提供などのソーシャルメディアマーケティング事業、マーケティングオートメーションツールなどの導入・サポート、教育
市場区分	東京証券取引所 東証マザーズ
代表者の役職氏名	代表取締役社長 林 雅之
1単元の株式数	100株

当社のグループは、当社と連結子会社である株式会社コムニコ、株式会社 24-7、一般社団法人 SNS エキスパート協会で構成されている。

事業構成は、企業やブランドの SNS マーケティングをサポート、SNS 運用支援ツールの開発・提供、SNS 検定講座の開発・提供を行う「SNS マーケティング事業」、マーケティングオートメーションツールなどの導入・サポートをする「マーケティングオートメーション事業」で、「運用の支援」および「運用支援ツールの提供」、「教育」を3本柱としたMOSを行っている。

◎最近の業績動向

決算年月	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当り 純利益(円)	1株当り 純資産(円)
2017年3月期	108	0	45	-40.77	-24.09
2018年3月期	150	9	-23	-21.15	-0.78
2019年3月期	197	12	-21	-17.89	-18.67
2020年3月期	1,212	139	82	-49.33	-68.00
2021年3月期	963	-24	-33	-8.49	-76.49

(*) 上場時発行済株式数1,396,275株(予定) (会社資料より)

(*) 2019年3月期までは非連結決算、2020年3月期以降は連結決算の数値

(*) 2019年3月期までは「会社計算規則」の規定により算出。2020年3月期より三優監査法人の監査を受けている。

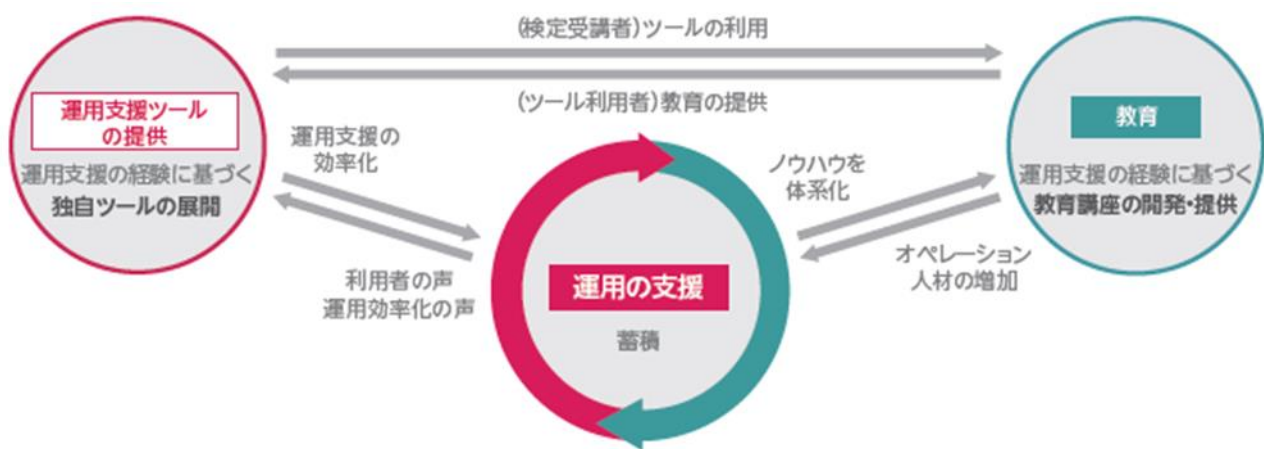
(*) 2020年3月24日付で1株を25株に分割を実施しているが、2017年3月期の期初に分割が行われたと仮定して1株当たりの数値を算出。

◎事業の内容

■ ビジネスモデル (MOS) *1

SNS マーケティング事業を構成する「運用の支援」「運用支援ツールの提供」「教育」の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ビジネスモデルとなっている。

これらのソリューションを MOS (Marketing Operating Service) と総称しマーケティングオートメーション事業へも横展開している。



セグメント・主な事業内容・関連会社

セグメント	主な事業内容	関連会社
SNSマーケティング事業	<ul style="list-style-type: none"> ◦ SNSマーケティング運用支援 ◦ SNS運用支援ツールの開発・提供 ◦ SNS検定講座の開発・提供 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 株式会社コムニコ ◦ 一般社団法人SNSエキスパート協会
マーケティングオートメーション事業	<ul style="list-style-type: none"> ◦ マーケティング運用支援 ◦ MA・CRM・SFAの導入 ◦ 研修・トレーニング 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 株式会社24-7

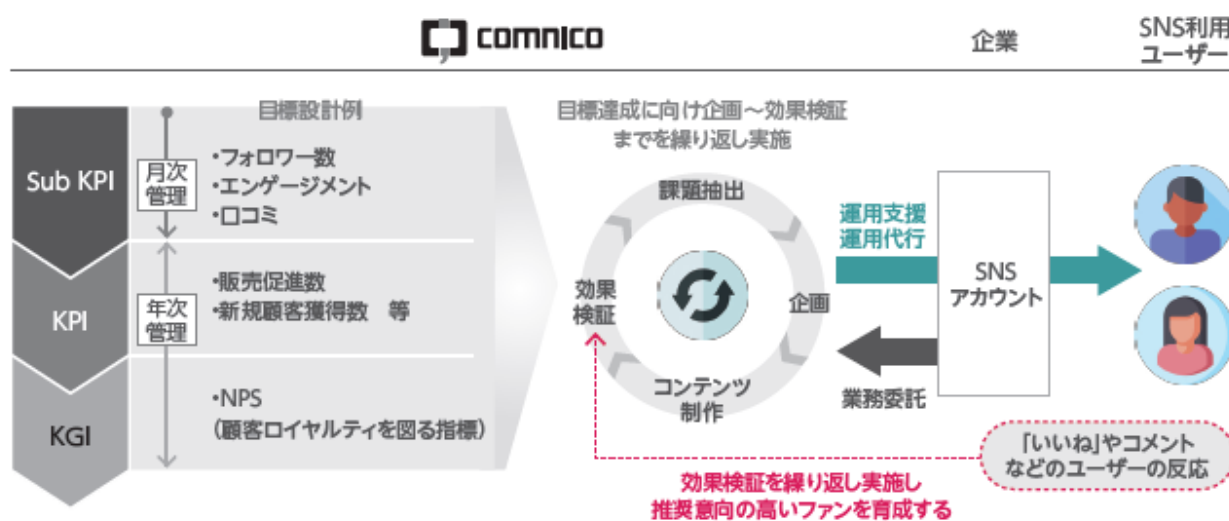
(*1) MOS (Marketing Operating Service) : 当社が提供するマーケティングにおけるオペレーション領域に必要な「運用の支援」「運用支援ツールの提供」「教育」といったソリューションの総称

出所：会社資料より HS 証券作成

SNSマーケティング事業

当社グループの株式会社コムニコは、企業の SNS アカウントの戦略策定から効果検証までワンストップでサービスを提供する「SNS アカウント運用支援サービス」、SNS の運用を効率化する「SaaS 型 SNS 運用支援ツールの開発・提供」、一般社団法人 SNS エキスパート協会では、SNS に関するノウハウやリスク対策を体系化した検定講座の実施等の「人材教育サービス」を行っている。

● SNS アカウント運用支援サービス



出所：会社資料より HS 証券作成

目的、戦略、コンセプトの設計をしっかりと行い、自社ブランドに適した手法や施策に落とし込み運用を活性化しながら、推奨意向が高いファンコミュニティを中長期で築きブランドの本質的価値を形成する。

2013年4月から2021年9月までの累計で、1,250の企業・ブランドのアカウント支援実績があり、日本におけるSNS黎明期といわれる2008年から創業し蓄積してきたアカウント運用の長い経験と実績がある。

●SaaS 型の SNS 運用支援ツールの開発・提供

企業の SNS アカウント運用支援の中で蓄積した自社ノウハウを基に、SNS 運用を効率化する SaaS 型クラウドツールを開発・提供している。



SNSアカウントの投稿・分析ツール



累計導入数 **4,552**アカウント

「comnico Marketing Suite (コムニコマーケティングスイート)」は、SNS 運用のノウハウが詰まった運用に特化したツール。

Facebook、Twitter、Instagram のアナリティクス分析や投稿管理にかかる作業を大幅に軽減し、投稿の予約や自社分析、競合分析、コメント管理ができ複数の SNS アカウントを管理できる。

2021 年 9 月時点で、累計 4,552 アカウントの導入実績があり、国産の SNS アカウント管理ツールの大手として順調に契約数を伸ばしている。



SNSキャンペーン支援ツール



「ATELU(アテル)」は Twitter、Instagram でのキャンペーン実施に必要な作業を効率化するクラウドツール。SNS のキャンペーンは新規フォロワーの獲得やファンに楽しんでもらうための有効な施策として近年多くの企業やブランドが様々なキャンペーンの実施をしている。ATELU は全応募者の収集などの煩雑な作業や、間違えられない当選者の選定・通知、簡易レポート作成まで、キャンペーン実施に必要な作業をサポートする。

出所：会社資料より HS 証券作成

●人材教育サービス

SNS に関する正しい知識を体系的かつ網羅的に学ぶ場として、多くの企業の SNS マーケティングを支援してきたノウハウを基に 2016 年 11 月に一般社団法人 SNS エキスパート協会を設立。

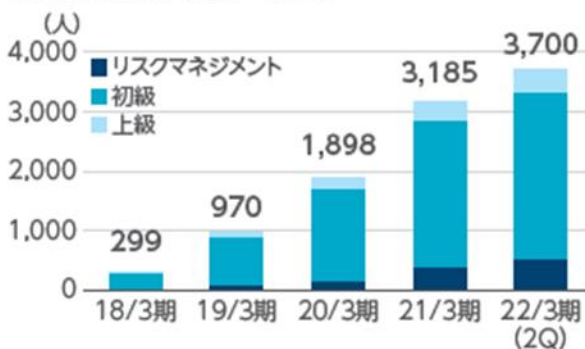
3つの検定講座



3つの検定講座による人材サービスの他、セミナー、講演、書籍、メディアを通じて SNS に関する正しい知識を普及し啓蒙活動にも努めている。

検定講座は「初級 SNS エキスパート検定」、「上級 SNS エキスパート検定」、「SNS リスクマネジメント検定」があり、これまでに 3,700 名が受講している。(2021 年 9 月時点)

検定受講者数の推移 (累計)



講座・セミナー



自社開催や外部など
年間約60回の登壇

啓蒙活動

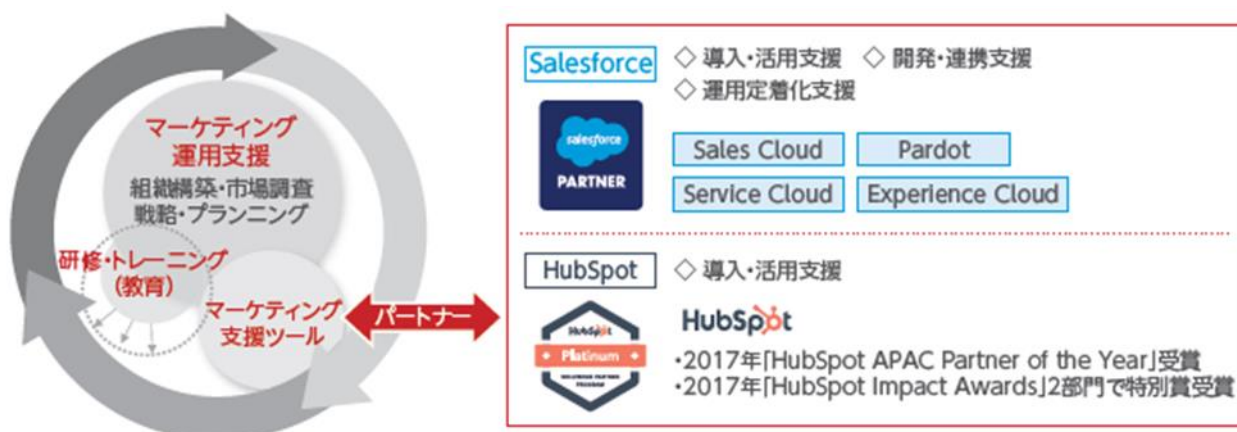


書籍やメディアへの寄稿
等を通じた啓蒙活動

出所：会社資料より HS 証券作成

マーケティングオートメーション

当社グループの株式会社 24-7 は、マーケティングオートメーションツール（MA）、営業支援システム（SFA）、顧客管理システム（CRM）の3つのクラウドサービスを用いて、顧客の経営課題に沿った戦略策定やプロセスの設計、最適なテクノロジーの選定、運用サポートまでをワンストップで支援している。



出所：会社資料より HS 証券作成

マーケティングオートメーションツール「HubSpot」の取扱いを2012年より開始し、2017年には「HubSpot APAC Partner of the Year」を受賞している。また、2020年1月にSalesforceコンサルティングパートナーに認定され、「Pardot」の取扱いを開始した。

(*)HubSpot APAC Partner of the Year: HubSpot 認定パートナー（世界90カ国以上、約3,400社以上:2017年9月現在）の中から、HubSpot社が優れたインバウンドマーケティング&セールスの提供と、過去1年間に著しい成長を示したパートナーを選出する賞。過去1年間を通じて、APAC（アジア・太平洋地域）で最も実績を残したパートナーと評価され、受賞した。

(*) HubSpot Impact Awards: クライアントへのインバウンドマーケティング支援により、課題解決や成果に貢献した成功事例を毎年募集し、その中から大きなインパクトを与えたパートナーを表彰する「HubSpot Impact Award」をHubSpot社が発表している。

株式会社24-7がエントリーした「Website Design」と「Inbound Growth Story」の2部門で、それぞれ特別賞（Honorable Mention）を獲得した。

【ご投資にあたって】

本レポートの記載の内容を参考にして国内金融商品取引所に上場する株式（売買単位未満を除く）を営業店でお取引をされる場合、約定代金に対して最大 1.1524%（税込）（ただし約定代金の 1.1524%に相当する額が 3,300 円に満たない場合は 3,300 円（税込）。手数料率等は取引チャンネルにより異なります。）の委託手数料をご負担いただきます。

また、株式相場、金利水準、不動産相場、商品相場等の価格の変動等及び有価証券の発行者の信用状況（財務・経営状況含む）の悪化等、それらに関する外部評価の変化等により損失が生じるおそれ（元本欠損リスク）があります。信用取引などを行う場合には、対象となる株式等または指標等の価格変動により損失の額がおお客様の差し入れた委託保証金などの額を上回るおそれ（元本超過損リスク）があります。なお、商品毎に手数料及びリスク等は異なりますので、当該商品の目論見書及び契約締結前交付書面をよくお読みください。

【免責事項】

■本レポートは、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されたものですが、エイチ・エス証券はその正確性、完全性、適時性を保証するものではありません。

■本資料に基づき投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、エイチ・エス証券は、理由の如何を問わず責任を負いません。

■本資料は、お客様への情報提供のみを目的としたものであり、特定の銘柄等の勧誘、売買の推奨または相場動向の保証等を行なうものではありません。投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなされるようお願い申し上げます。また、本資料をお客様ご自身のためにのみ、お客様の限りでご利用ください。なお、当社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

【利益相反情報について】

■当社および関係会社又はその役職員は、本資料に記載された証券についてポジションを保有している場合があります。また、本資料に記載された会社に対して、引受等の投資銀行業務、その他のサービス提供の勧誘を行なう場合があります。

■当社の役員（会社法に規定する取締役、監査役又はこれに準ずる者をいう。）が、以下の会社の役員を兼務しております。

：澤田ホールディングス、エイチ・アイ・エス、クリーク・アンド・リバー社

(商号等) エイチ・エス証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第 35 号

(加入協会) 日本証券業協会