



2026年9月期 第3四半期決算説明資料
(2026年8月13日)



INDEX

1. 事業概要

2. 第3四半期決算概要

3. 生成AI関連事業

4. ディストリビューション事業

5. FY26/9 見通し及び財務戦略

6. Appendix（会社説明）

ミエルカ事業概要

デジタルマーケティングに関する顧客の様々な課題をワンストップで解決

デジタルマーケティングに関わる 顧客の課題

アクセス数を伸ばしたいが
何をすれば良いか分からない

具体的な効果（ROI）が見えない
／出せない

マーケティングを担当する
人手が足りない

生成AIを活用し、マーケティングの
業務効率化を図りたい



デジタルマーケティングのツールからリソースまで幅広く提供

生成AIを活用した
デジタルマーケティング自動化ツール※1



SEO / AI検索対策



AI検索対策サービス



UI/UX改善



Web接客 / LTV最大化



大規模店舗向けマーケティング

デジタルマーケティング
リソース※2



人材支援



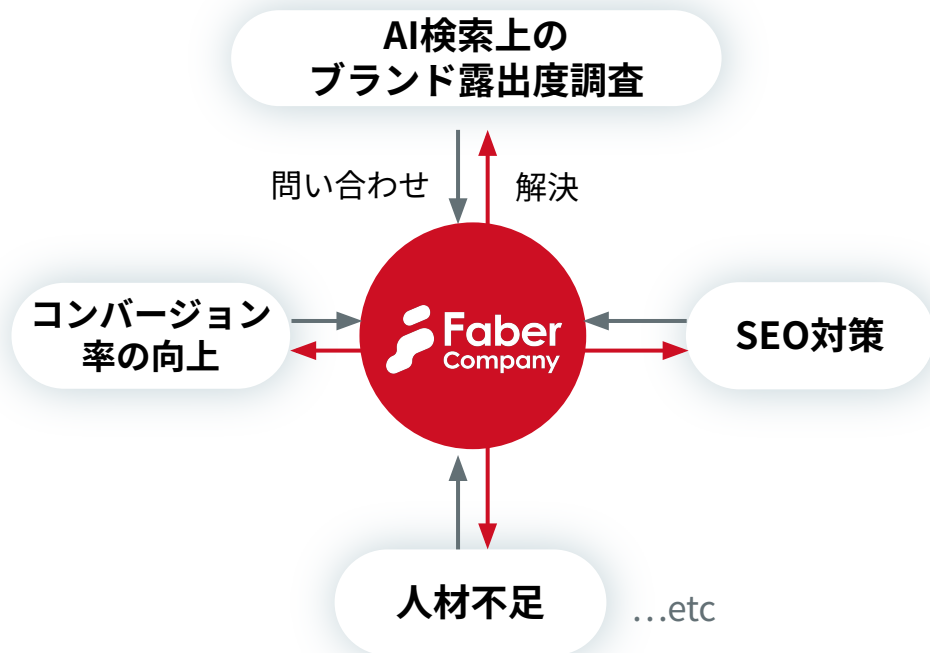
ソリューション

ミエルカ事業のビジネスモデル

問合せのきっかけとなる顧客のピンポイント課題に対応するラインナップを揃え最初の需要を捉える
その後、顧客に対してTOP商談を通してクロスセルに取り組むことで売上を拡大

現場のピンポイント課題

現場が導入しやすい価格で
幅広いマーケティングツールを提供



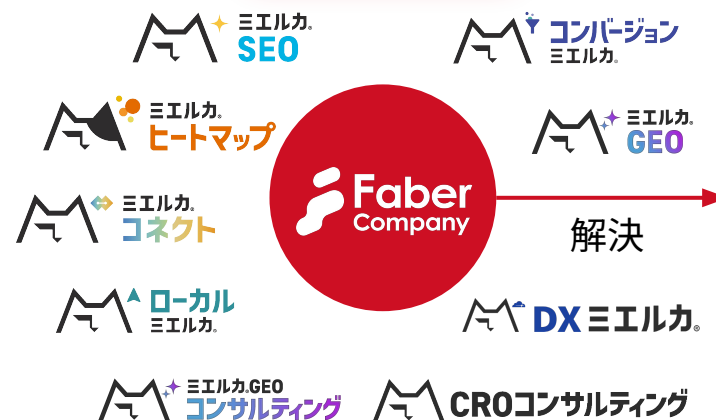
深い商談で
ニーズ把握



顧客にクロスセル

業務課題を特定し様々なソリューションを提案
クロスセルで売上を拡大

継続型売上比率
80%超※1

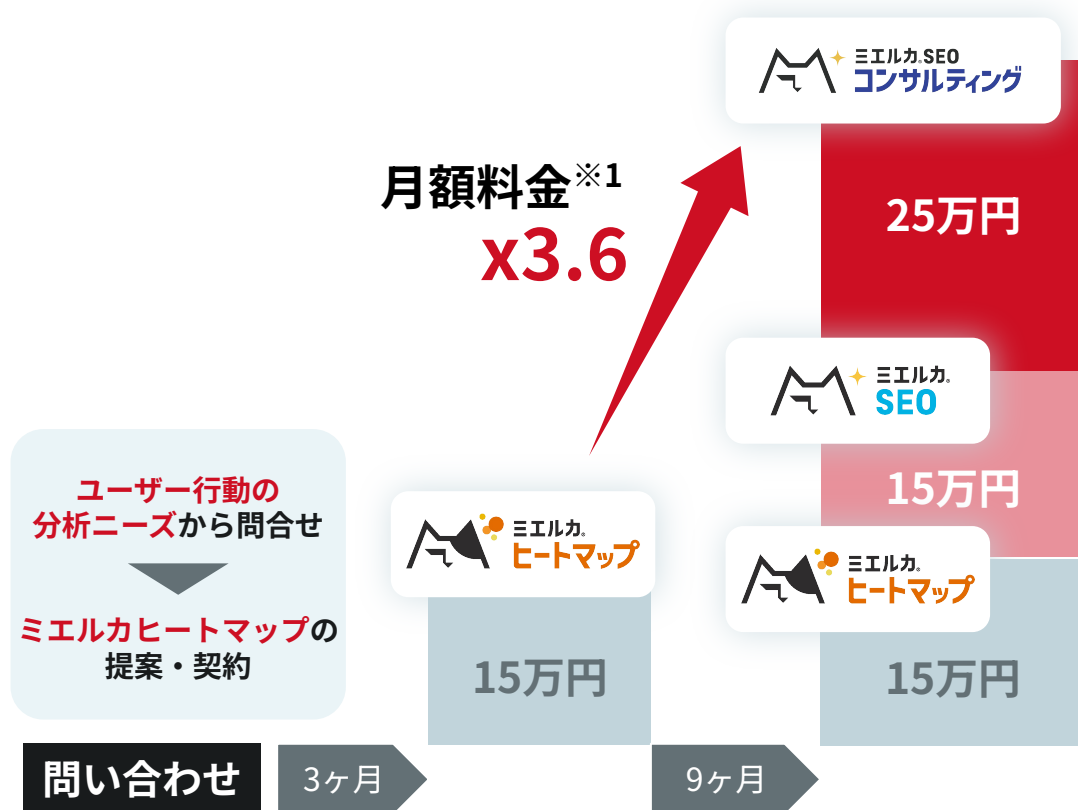


顧客化

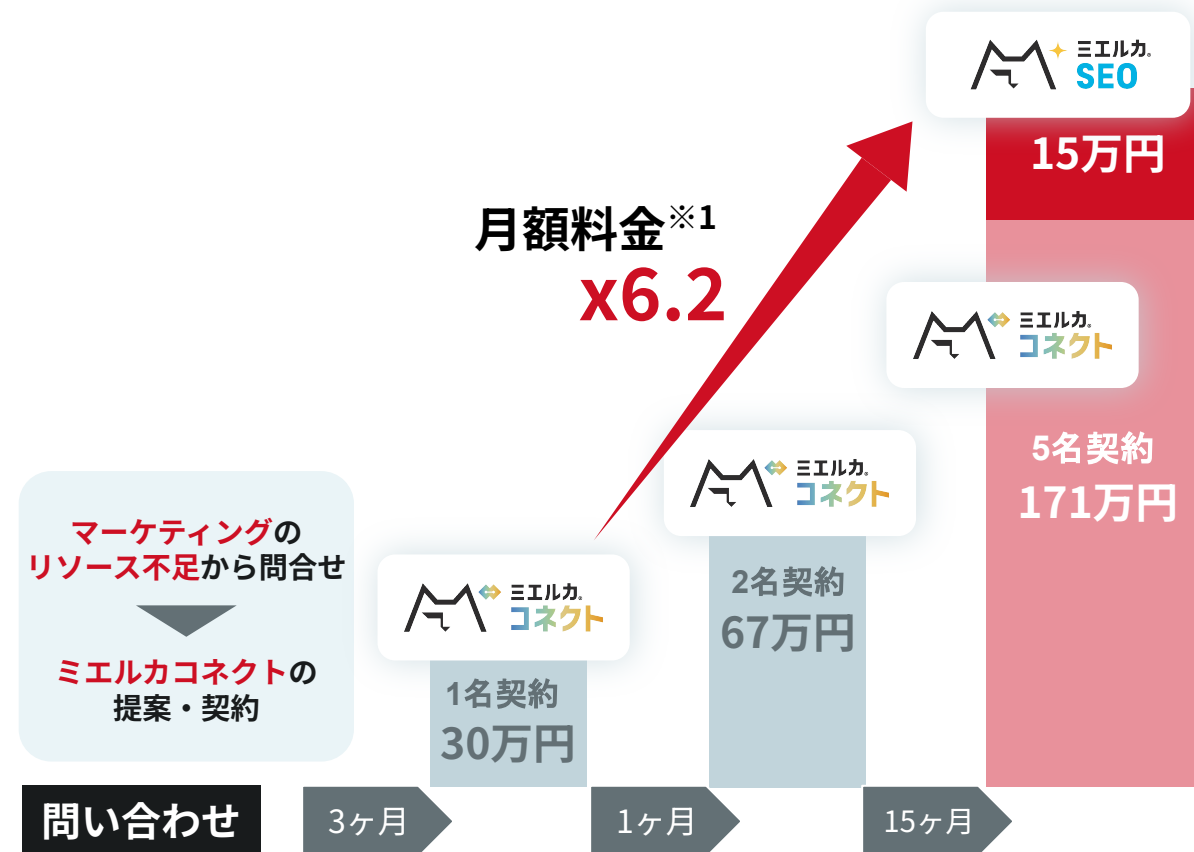


ミエルカ事業の展開事例（抜粋）

大手化粧品顧客の例



大手フィットネス運営顧客の例



業績推移及び成長戦略

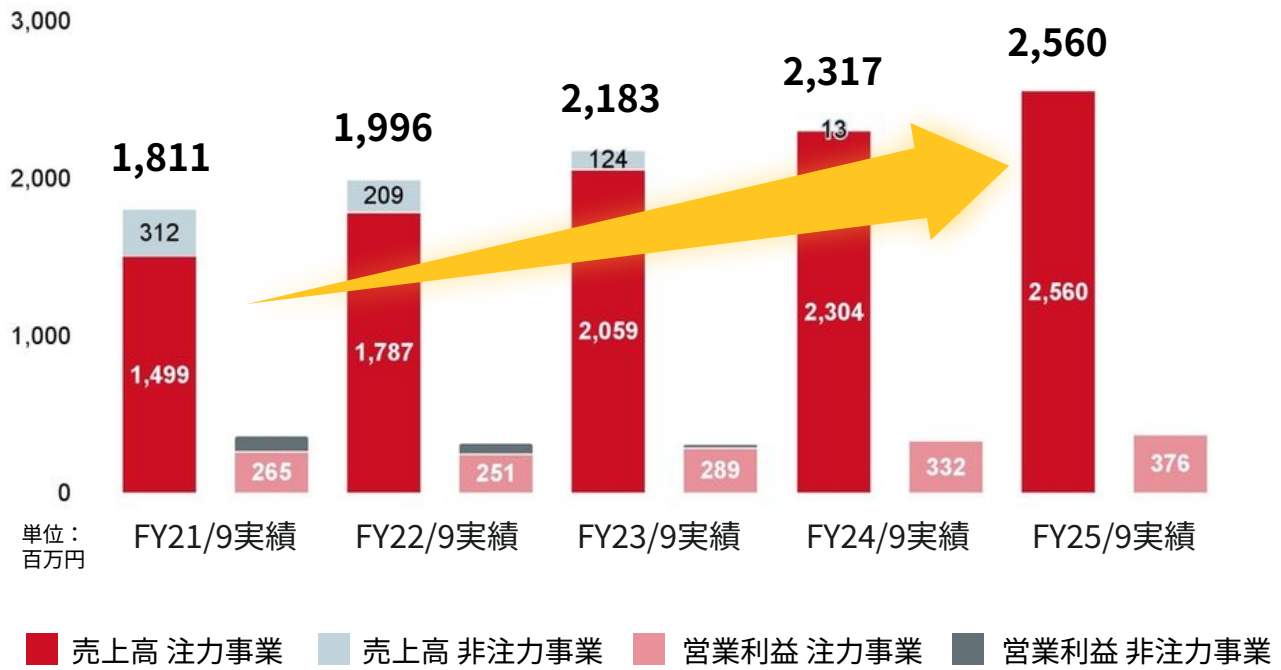
競争力のあるミエルカ事業に注力し、利益貢献度の高い大手・中堅企業顧客にリソースを投下。加えてディストリビューション事業やM&Aを通じ、更なる成長に取り組む

成長戦略の変遷



- SEO※1/CRO※2課題にフォーカスし強い参入障壁を持つビジネスを確立
- 1 参入障壁を持つ領域における成長の加速
予算の大きな大手顧客へのリソース投下
 - 2 非注力事業からの撤退
メディア事業、EC事業からの撤退が完了
 - 3 M&Aによるクロスセル商材の追加
クロスセルによる顧客の深掘りとARPU向上
-
- 1 生成AIを活用した機能開発 (P.17)
顧客のニーズにフィットした機能開発
 - 2 リード獲得力を活かした新規事業 (P.24)
ディストリビューション事業への投資

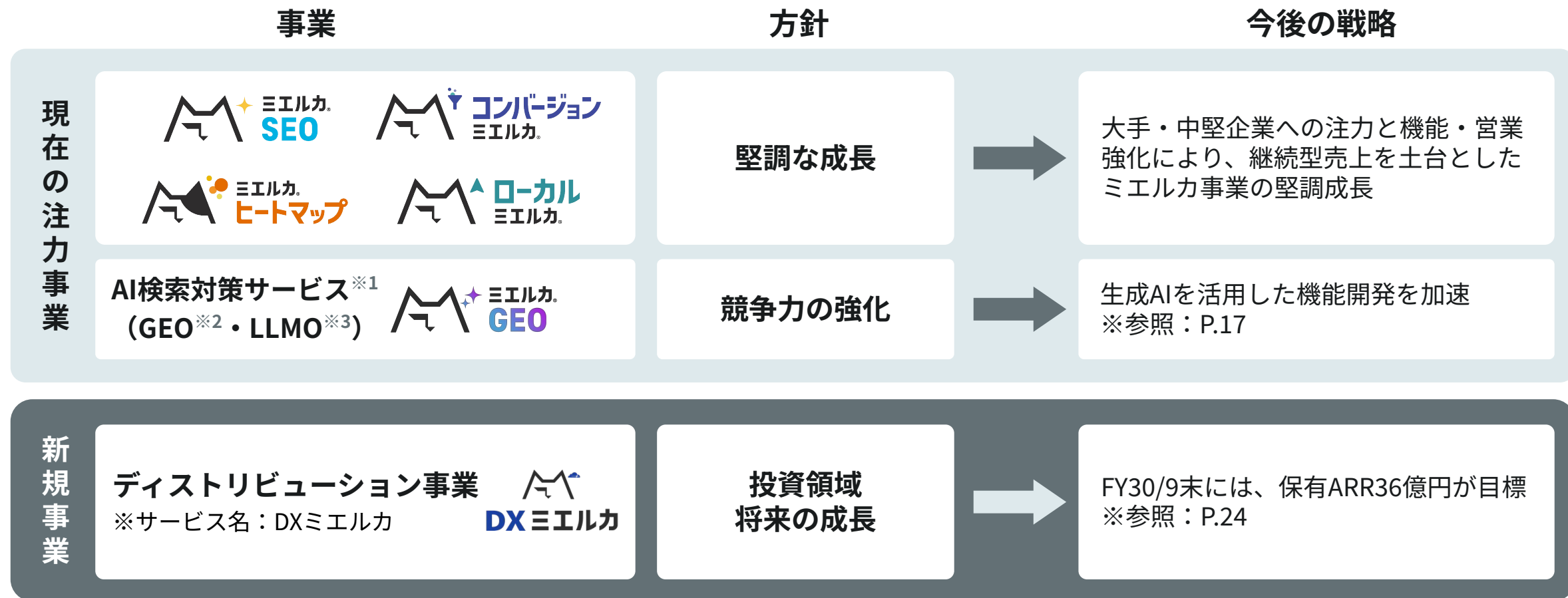
注力事業売上 4年CAGR 14.3%



※1 SEO：Search Engine Optimization（検索エンジン最適化）
※2 CRO：Conversion Rate Optimization（来訪した訪問者のコンバージョンに至る率を高めるための施策）

FY26/9以降の成長戦略サマリー

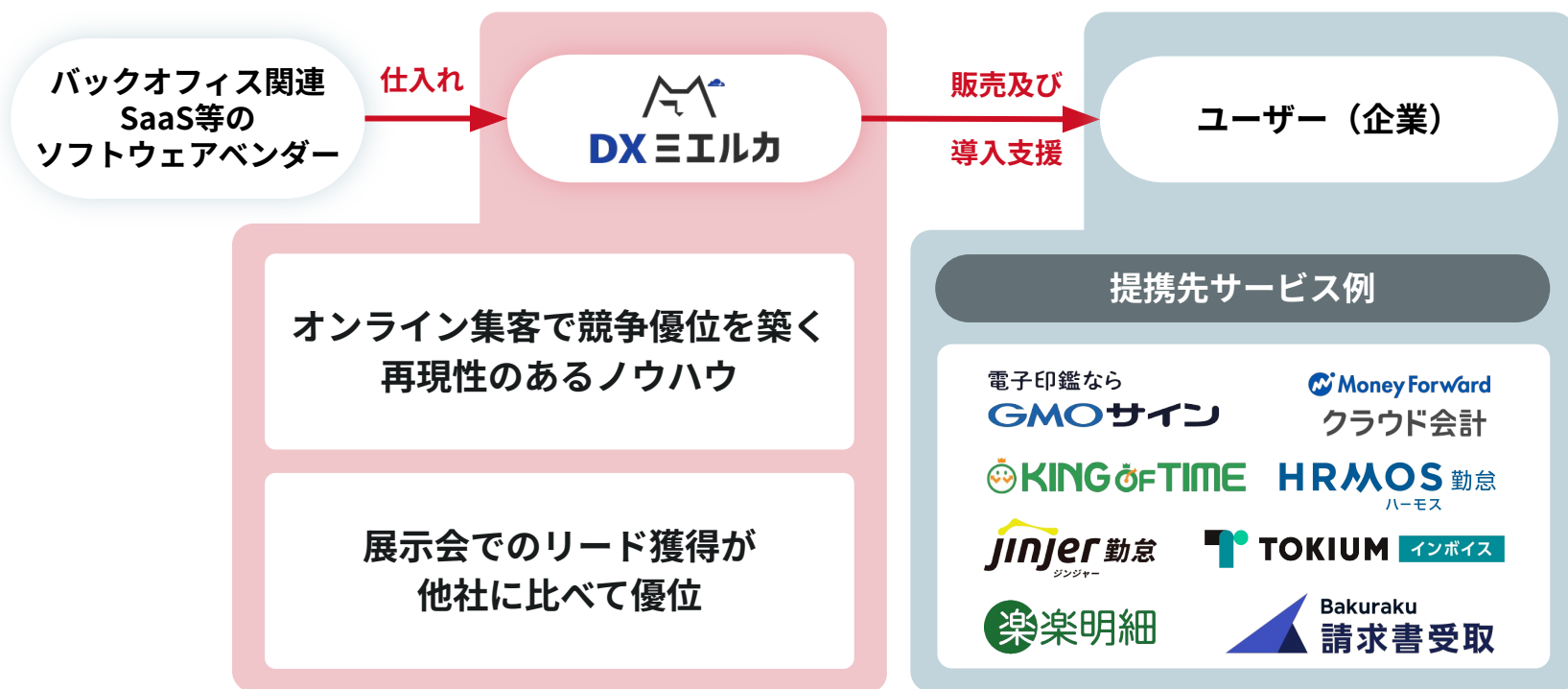
ミエルカ事業の安定的な成長に加え、需要拡大が見込まれるAI検索対策サービスや、ストック性が高く高収益なディストリビューション事業の拡大に取り組む方針



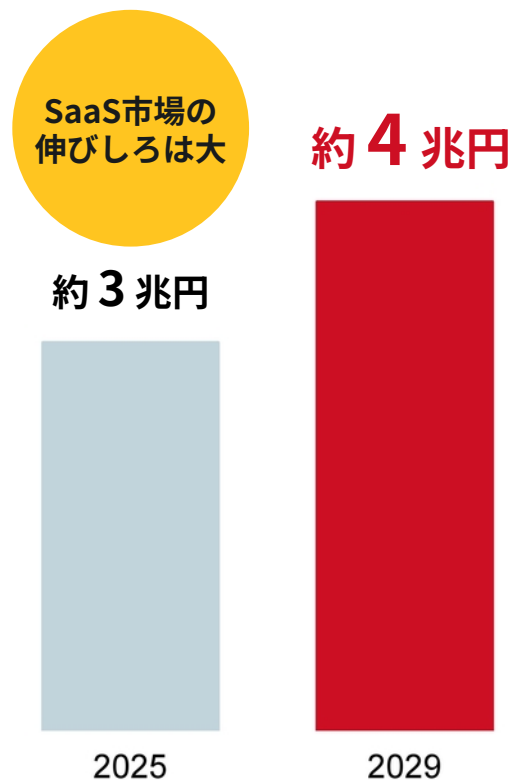
ディストリビューション事業概要

当社の強みであるオンライン集客・展示会によるリード獲得力を梃子とし、最適なツール選定に悩む企業へバックオフィス/SFA関連SaaS等の販売・導入支援を展開。市場の拡大余地が大きく成長期待の高い領域

ディストリビューション事業



国内SaaS市場見通し※1



※その他、数十のサービス群と提携済

※1 富士キメラ総研 「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」より

2. 第3四半期決算概要

FY26/9 第3四半期 連結決算サマリー

事業方針：大手・中堅企業顧客の深掘りを通じた成長と新規事業への投資

売上高累計

2,055百万円

YoY **+9.6%**

業績予想比 **72.9%**

営業利益累計

206百万円

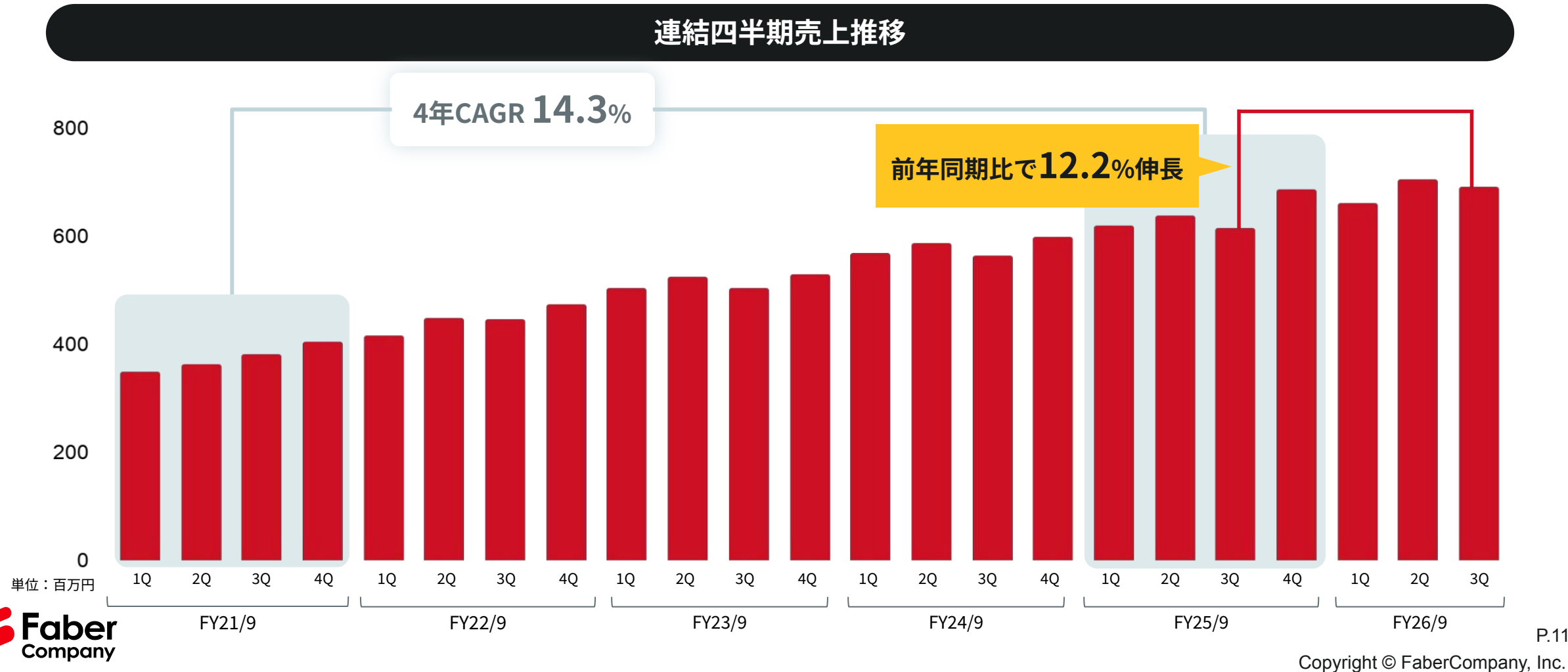
YoY **▲27.1%**

業績予想比 **68.6%**

- ミエルカ事業については大手・中堅企業向けの取り組みが奏功し、3Qにおける**四半期売上は678百万円**。顧客事由による一部期ズレの発生により、3Q時点の営業利益は想定を若干下回るも、通期営業利益見込（420～450百万円）の達成に向け、4Qでの受注獲得に注力する方針。また、AI検索対策サービス（GEO・LLMO）は50社超の受注を獲得し、今後さらなる事業拡大による売上・利益貢献を見込む（詳細：P.17）
- ディストリビューション事業については営業人員が16名となり、契約社数が98社に増加（QoQ +42社）し、保有ARR^{※1}は1.41億円（QoQ +58.4%）。**保有ARR36億円に向けて順調に推移**（詳細：P.24）

連結四半期売上推移

ミエルカ事業において、期首計画の水準通りであり月売上4万円以上の顧客層は着実に拡大
3Qとしては過去最高の四半期売上を計上

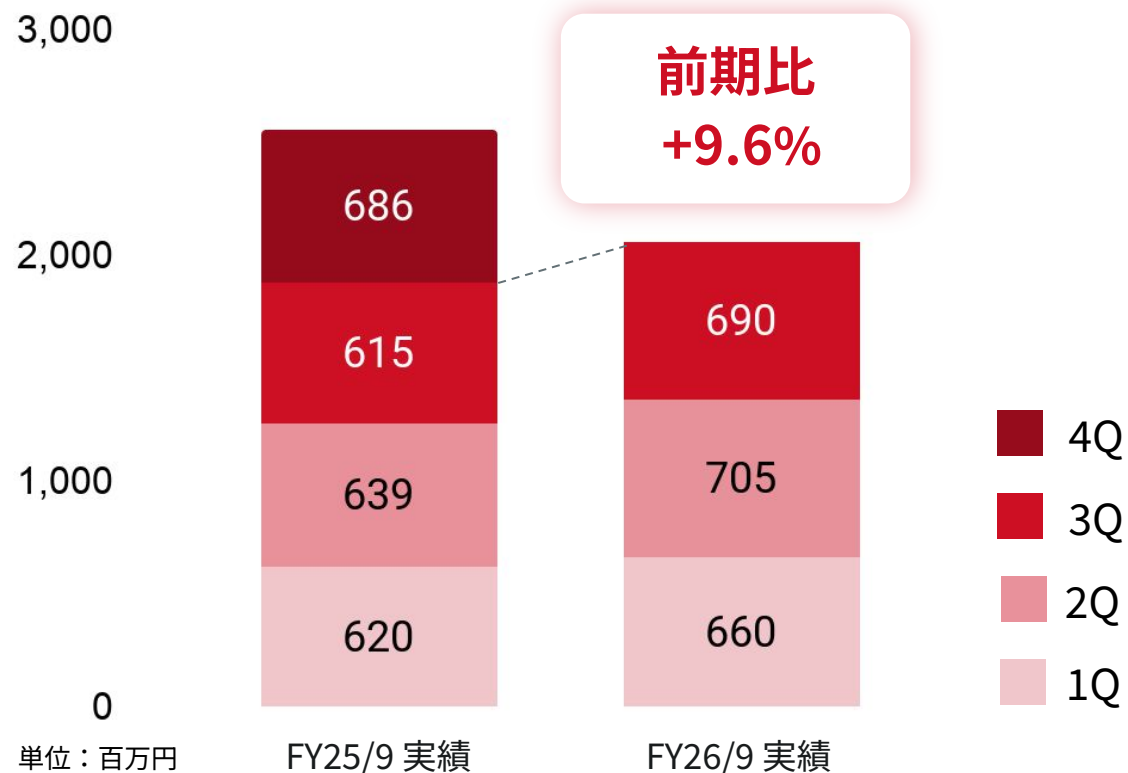


FY26/9 連結四半期業績（前年同期比）

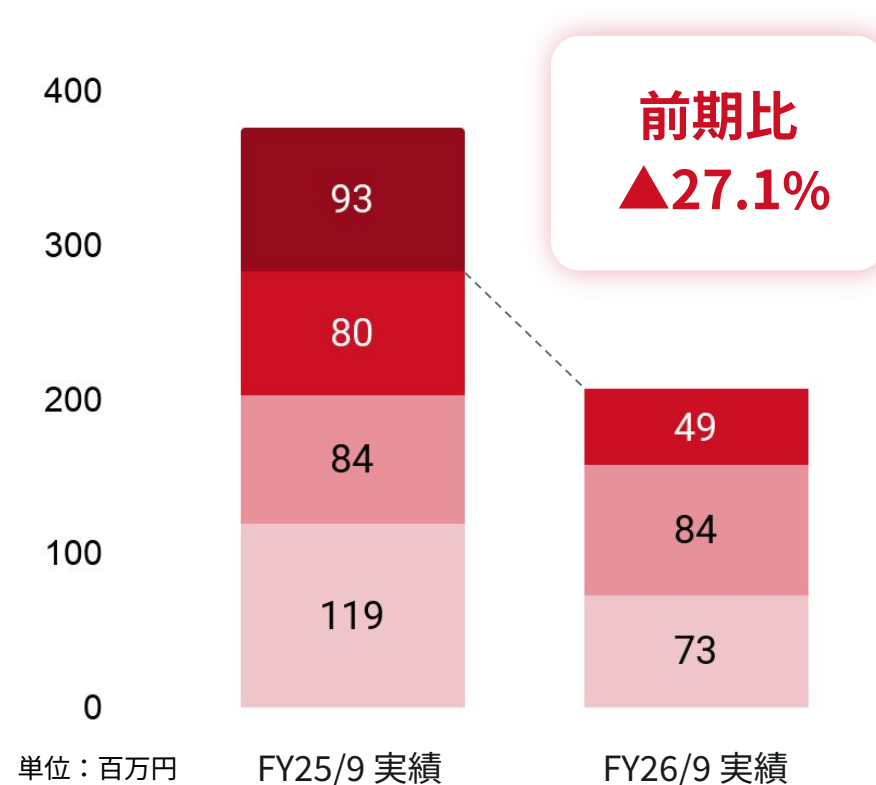
FY26/9 3Q累計連結売上高は前年同期比+9.6%の成長を実現

営業利益はディストリビューション事業への投資のため前年同期比▲27.1%となるも、計画通りの着地

売上高 通期推移

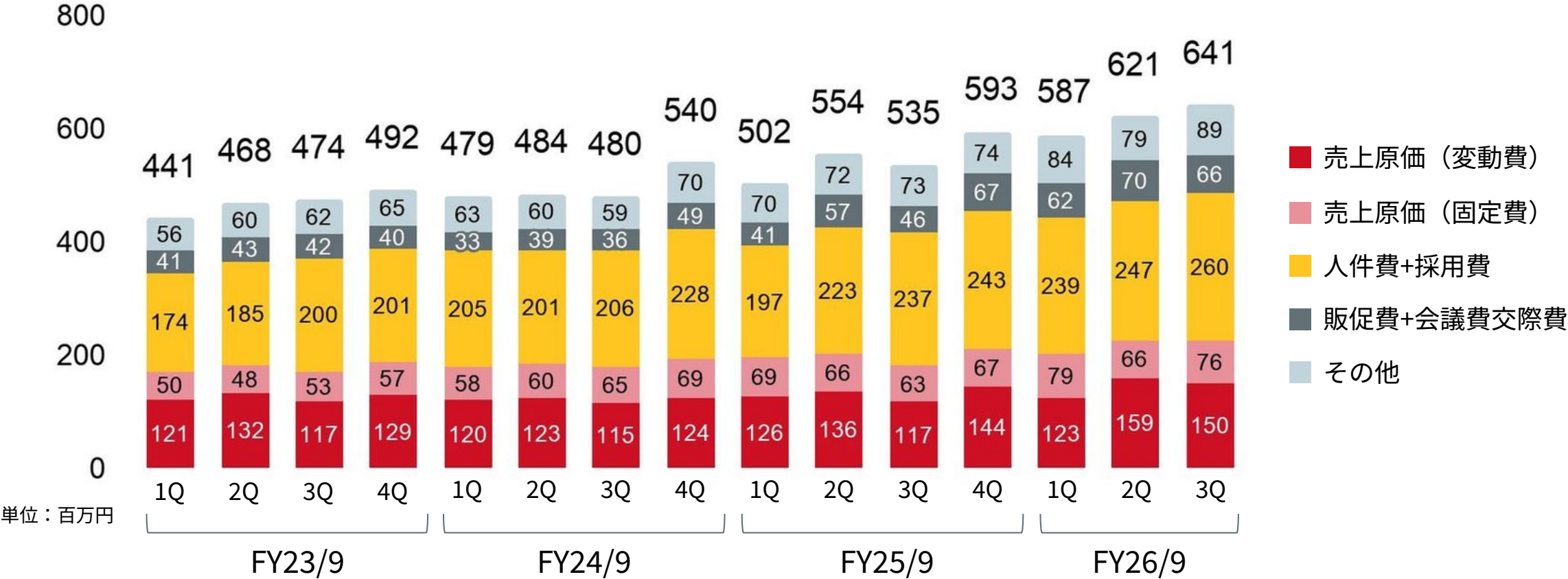


営業利益 通期推移



連結費用構造

販促費・人件費を中心に、成長ドライバーになる生成AI関連事業とディストリビューション事業の先行投資を拡大



ミエルカ事業 KPI

営業・CSともに面談数が増加し、既存顧客からの売上は拡大傾向。複数商材の顧客展開を最重要視し、月売上40万円以上及び4～40万円の合計契約社数は、昨年対比で順調に増加

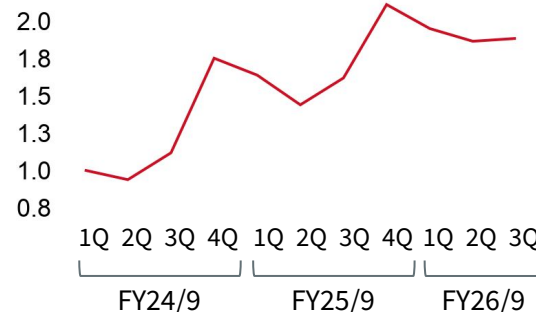
売上別 契約社数の推移

1社あたり月売上帯の契約社数（契約社数は四半期平均）

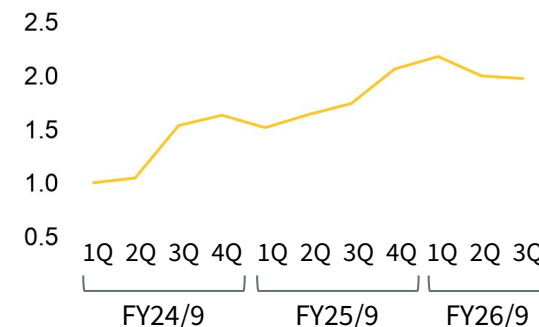
	FY 25/9		FY 26/9		
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
①+②の合計社数	910	924	934	972	994
①月売上40万円以上	110	119	111	115	111
②月売上4～40万円	800	805	823	857	883
月売上4万円未満	786	744	699	650	613
参考）全体合計	1,696	1,668	1,633	1,622	1,607

営業及びCS活動における接点総数※2

営業チーム 新規決裁者商談割合



CSチーム※1 既存顧客面談割合



着手中領域

- 過去失注客への掘り起こし/ 広告投資による問合せ増
- 決裁者ロープレ、日次トークスクリプト改善

着手中領域

- 既存客への商談力強化を継続（アカウント営業体制）
- CS人員の採用とKPI管理による接点数の増大

ミエルカ事業 クロスセル戦略

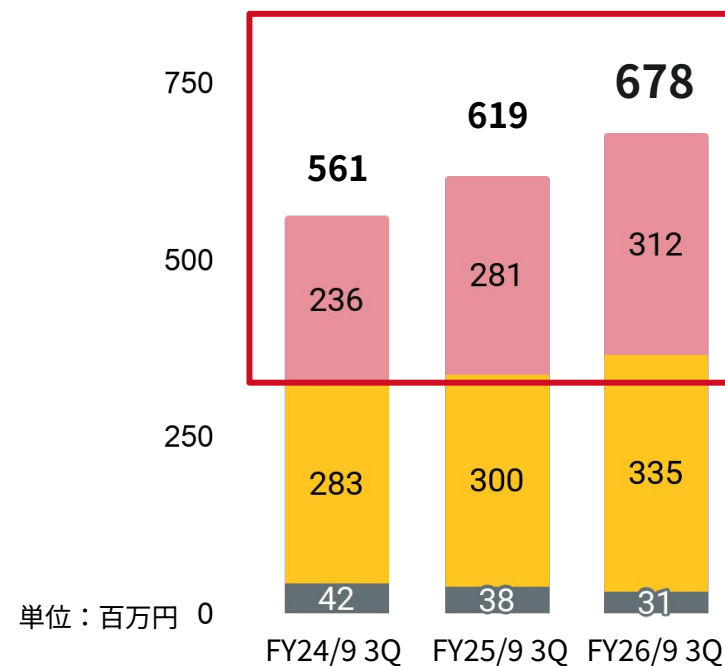
FY23/9より複数プロダクト導入の余地が高い大手・中堅企業にリソースを集中。月売上40万円以上の顧客における1社あたりの売上が向上し、月売上4万～40万及び40万円以上の顧客からの売上額が伸長した

契約社数（四半期平均）と月売上水準別の内訳

月売上水準別の契約社数
(各期における3Qの平均社数)

	FY 24/9	FY 25/9	FY 26/9
40万円以上	88	110	111
4~40万円	733	800	883
4万円未満	881	786	613

月売上水準別の売上

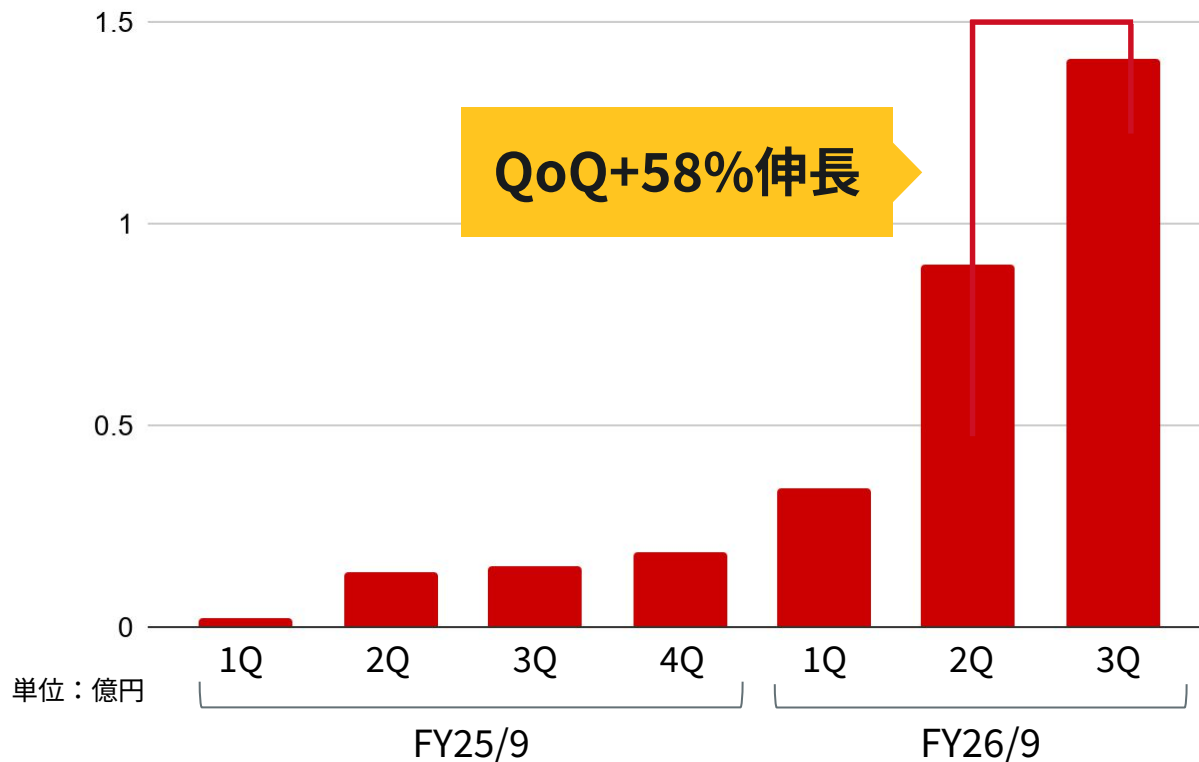


■ 4万円未満 ■ 4~40万円 ■ 40万円以上

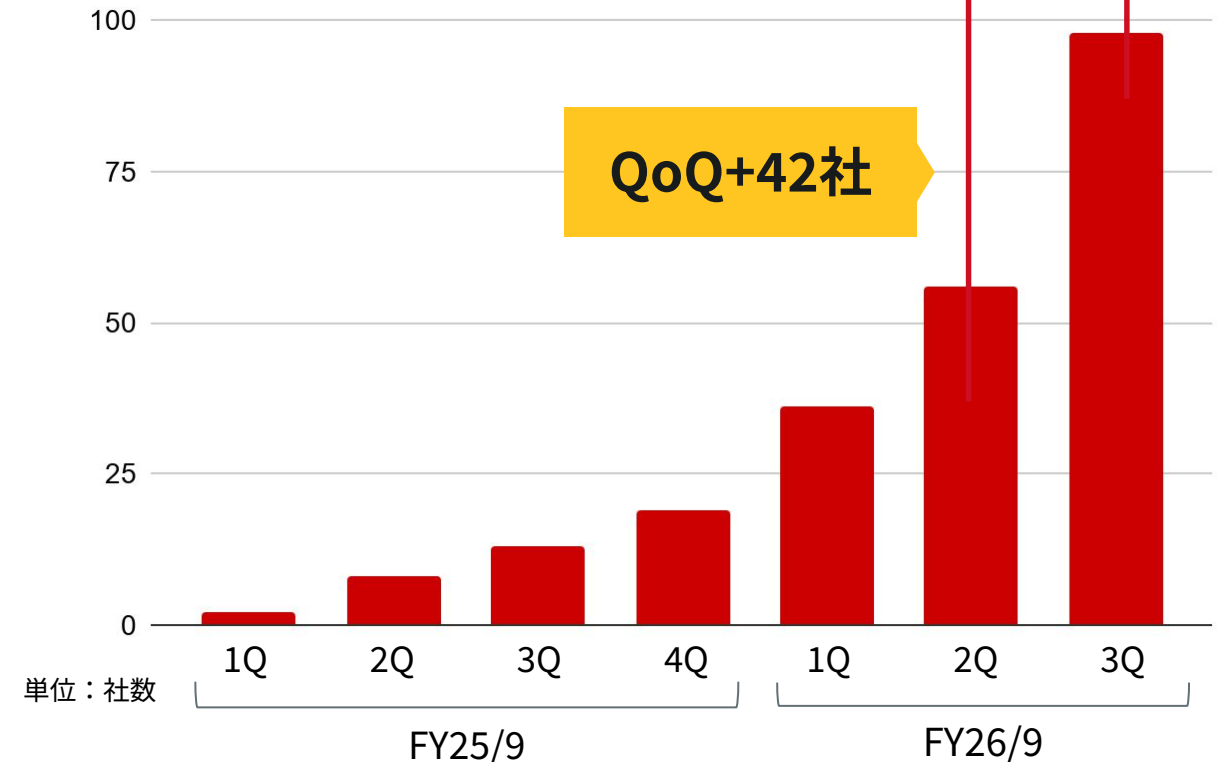
ディストリビューション事業の継続的成長

ディストリビューション事業におけるFY26/9 3Q終了時点の保有ARR^{※1}は、1.41億円（QoQ +58.4%）
FY30/9末に保有ARR36億円を目標とし、本事業への投資を継続。ストック収益の拡大に努める

Q末月^{※2}の保有ARRの推移



Q末月の契約社数

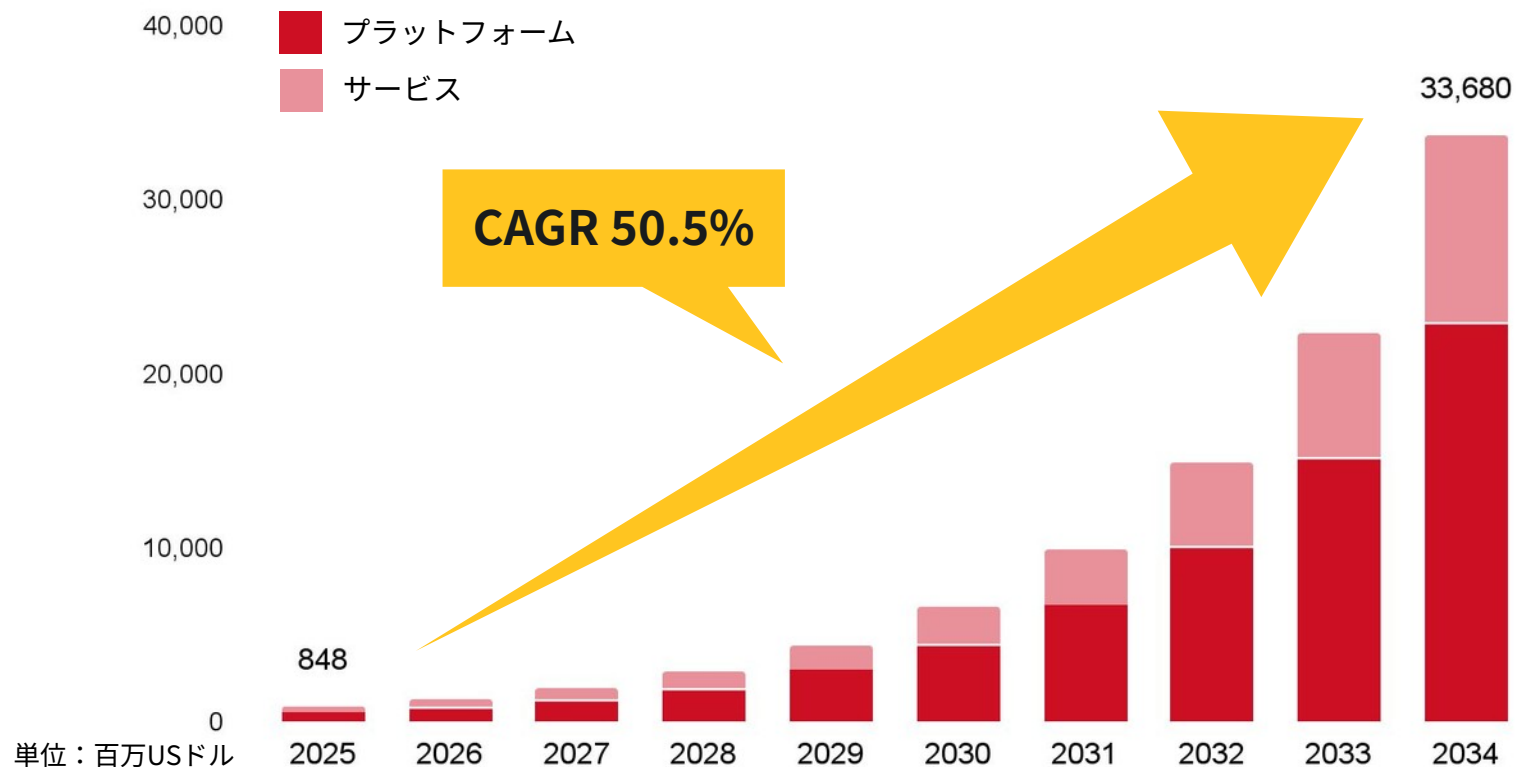


3. 生成AI関連事業

生成AI検索市場の市場規模予測及びCAGR

CAGR50.5%と急成長する生成AI検索市場へ本格参入。20年超の検索エンジンマーケティングの知見を活かしたAI検索対策サービス「ミエルカGEO」等の展開により、中長期的な収益基盤の形成と持続的成長を目指す

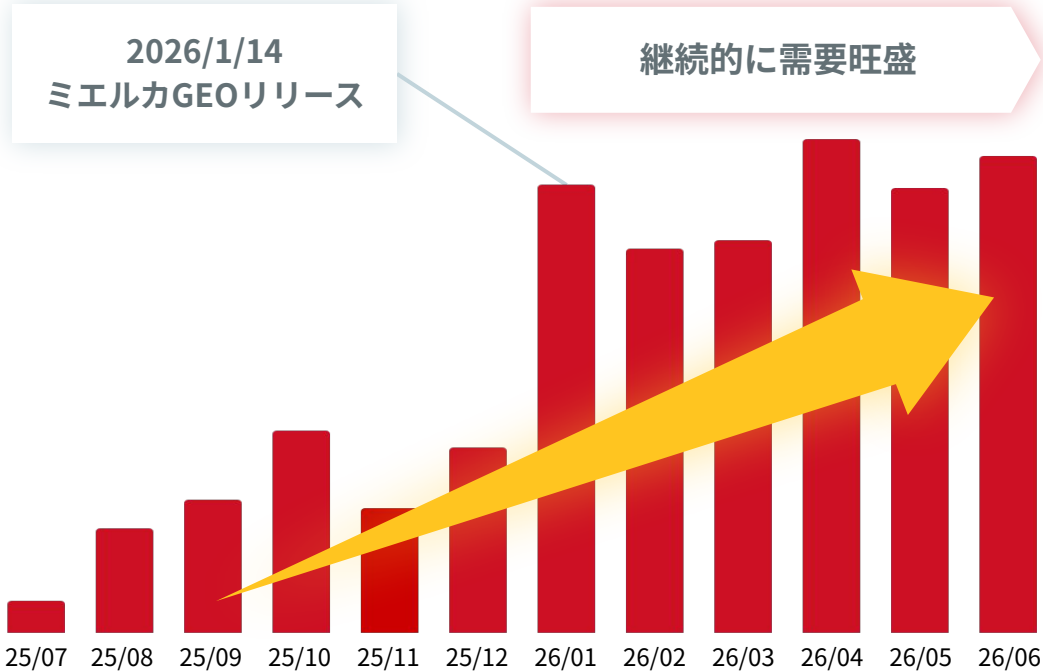
世界の生成AI検索市場の見通し※1



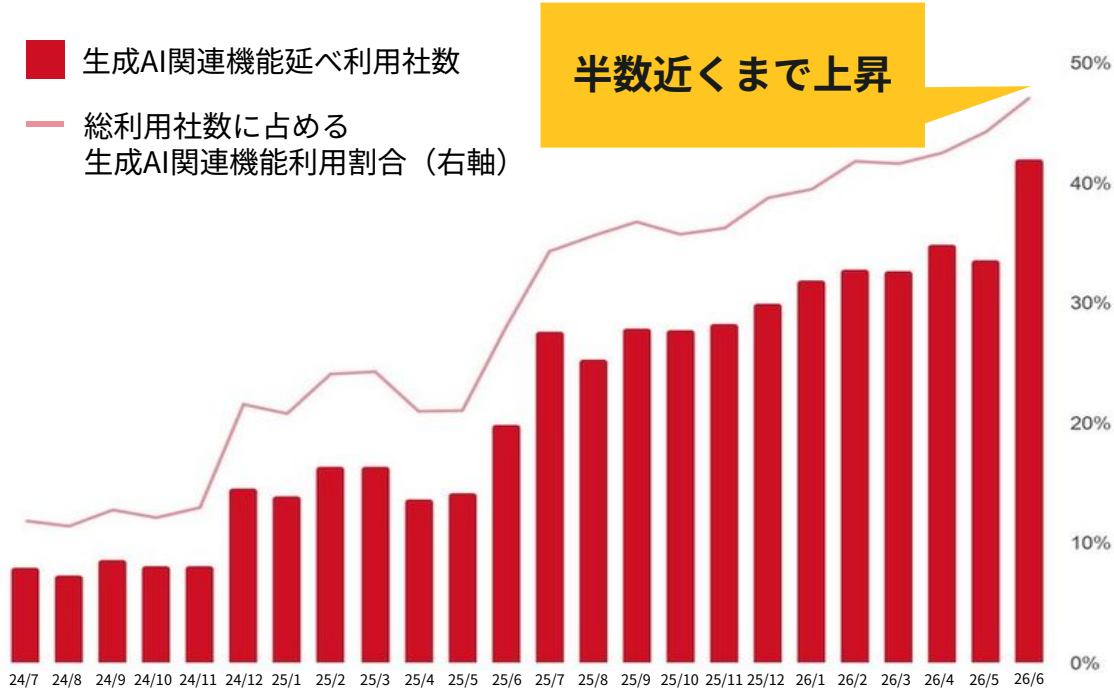
AI検索対策サービス（GEO・LLMO）への問い合わせが増加

大手マーケティングメディア上でのプロモーションも開始し、AI検索対策サービスへの問い合わせが増加
ツール群のAIシフトも進展し、生成AI関連機能の利用社数が拡大。中長期の成長に向けた基盤形成が進む

AI検索対策サービスへの問い合わせ推移※1



生成AI関連機能の延べ利用社数と利用割合※2



※1 生成AI関連事業ページのみの問い合わせ総数
※2 利用社数×生成AI関連機能数を分子、利用社数×主要機能数を分母にして、生成AI関連機能の利用割合を算出

AI検索対策サービス「ミエルカGEO」をリリース

AI検索における引用状況を可視化し、最適化する「ミエルカGEO」を2026年1月14日に正式リリース
GEOツール及びGEOコンサルティングサービスにおいて、3Qまでで50社超の受注

ミエルカGEOの仕組み

AIOレポート機能

AI Overviewsでの
ブランド言及を可視化



AI検索流入レポート機能

AI検索からの
流入を可視化



LLMモニタリング

ChatGPT・Gemini上での
言及率・引用率



対象： ChatGPT Gemini AI Overviews

今後の展開



生成AIを活用した機能・サービス開発への優先的リソース配分

マーケティングで横断的に使える生成AI関連機能

企業毎の課題に応じてマーケティング業務を
最適に自動化する生成AIを活用したサービスを展開



企業毎にデータを蓄積し最適化
ミエルカAIエージェント構想

トップコンサルタントの技を再現する AIエージェント（β版）

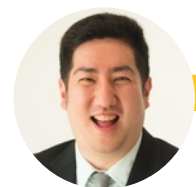
最新LLMを活用して
専門知見をAIエージェント化。
あらゆる業界の企業へ
「1社1体」の社会実装を目指す

Google ダイヤモンド
プロダクトエキスパート

鈴木 謙一 執行役員



Webアナリスト
小川 卓 執行役員



専門人材の知見や
ノウハウ

生成AI時代の日本最大級SEO/GEOカンファレンス 「Japan SEO Conference 2026」を主催（2026年7月）

AI時代の情報探索・購買体験の進化と深化をテーマに、日本トップレベルのSEO専門家が登壇するSEO/GEOカンファレンスを開催。500名規模のリアル会場へ拡大し、高質なリード獲得と市場ポジションを確立

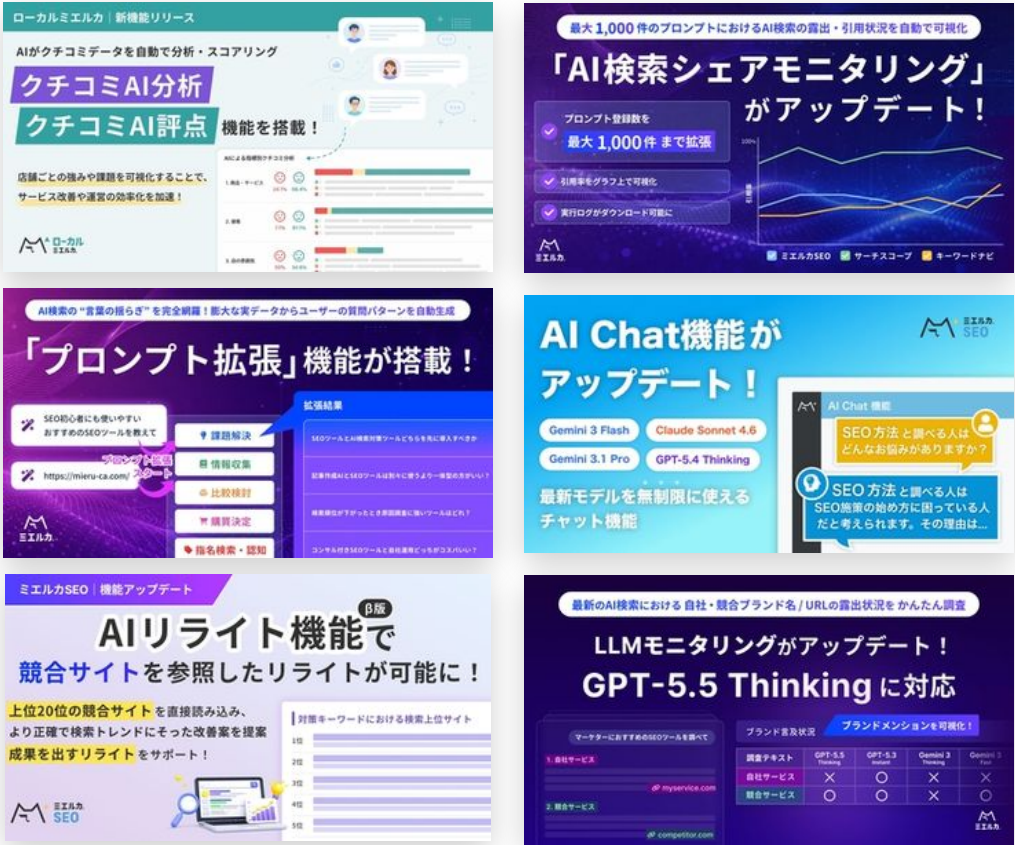
【カンファレンスのポイント】

- 去年の好評を受け、国内最大級となる500名規模のリアル会場へ拡大。現地限定セッションと双方向コミュニケーションを通じて、リアル参加ならではの価値を提供。
- プレイベントを計2回開催し、登壇者との質疑応答や参加者同士の交流会を通じ、本番に向けた集客やエンゲージメントを最大化。

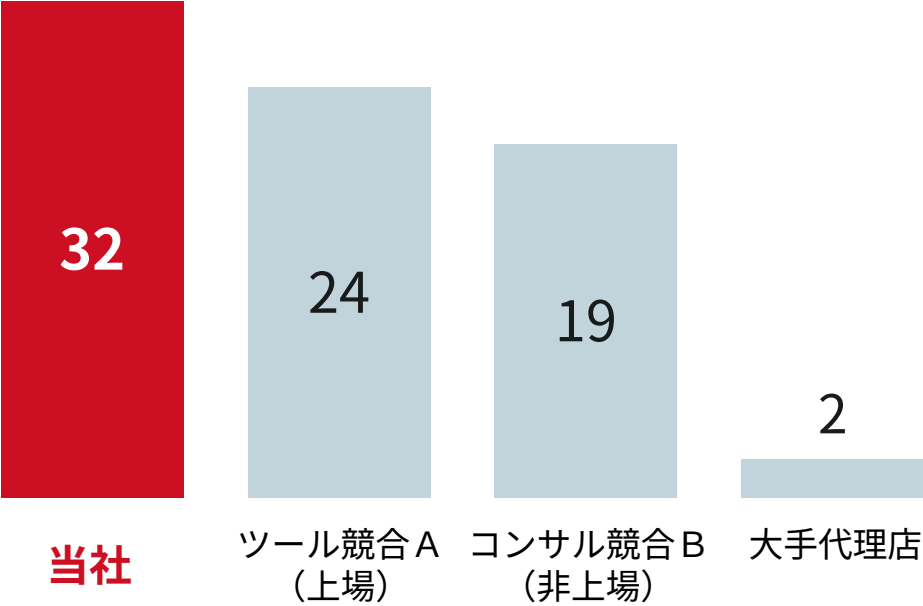


生成AI関連機能のリリース実績

FY25/9 2Qより生成AIを活用した新機能の開発を加速。
機能追加に合わせて発信しているプレスリリースについても、競合よりも多い状況



生成AI関連機能のプレスリリース数 競合比較※1



※1 2025年4月～2026年7月末日までの生成AI関連事業プレスリリースを集計

4. ディストリビューション事業

仮説検証が完了し、本格的な投資フェーズへ

事業立ち上げ初期の一定成果を確認。導入時に費用が先行する一方、長期でストック収益を積み上げるビジネスモデル。FY27/9にむけて営業人員を40名と大きく拡大し、市場シェアの拡大を目指す予定

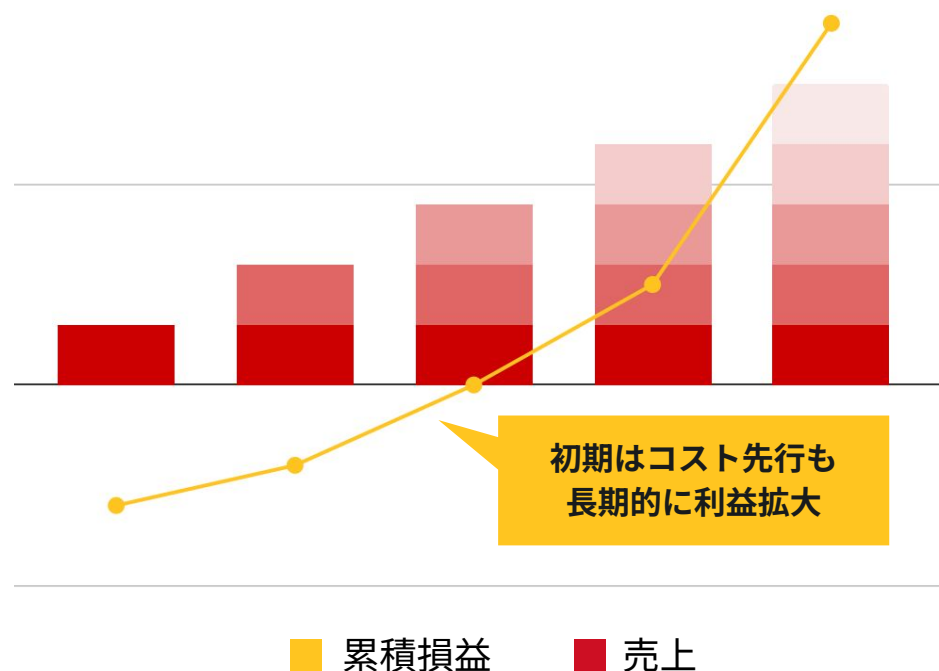
【FY26/9 3Qにおける実績】

- 事業開始後、98社を受注（QoQ +42社）
ストック収益拡大の基盤を構築
- 初回取引時点におけるLTV/CAC^{※1}は2.1以上と
現時点でも一定の収益性を確保

【FY26/9 ～ FY27/9における取り組み】

- 営業人員の追加投入による成長の加速（現在:16名）
- 需要の確認ができたため、市場シェア拡大に向け先行投資として
営業人員を40名（FY26/9の2倍超）にする予定
- アップセル・クロスセルを推進し、LTVの向上を図る
- 展示会リードに加え、オンライン集客を本格化することで
CACを低減して収益性のさらなる改善を目指す

事業収益イメージ



ディストリビューション事業の中期ゴール

当社の強みであるリード獲得力を梃子に、FY30/9末に保有ARR36億円を目標とする。前倒しで計画を達成するよう投資を実施し、中長期の収益成長を実現へ

目標数字（FY30/9末）

保有ARR 36億円

※ 保有ARR：当社経由で契約されているサービスのARR

5. FY26/9 見通し及び財務戦略

FY26/9 連結業績予想

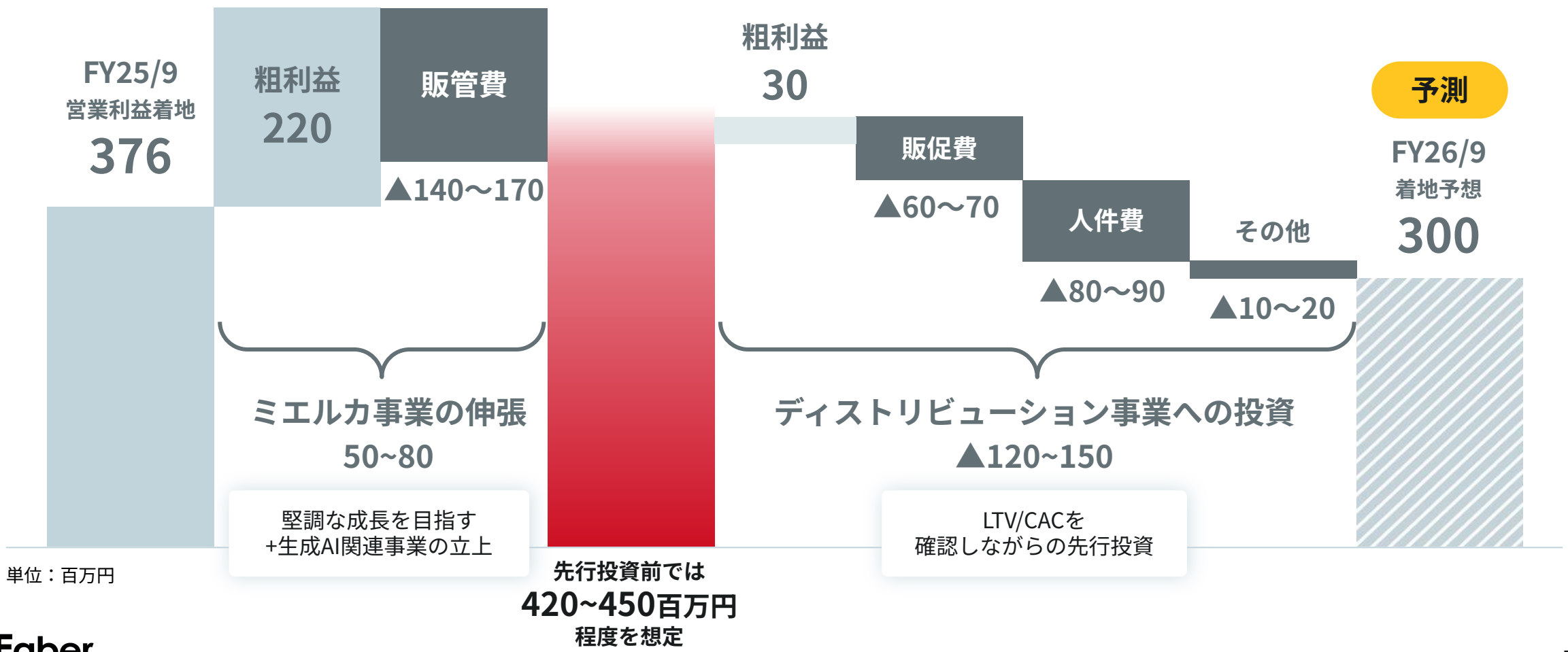
FY26/9はミエルカ事業において継続的な大手・中堅企業顧客への売上拡大と、ディストリビューション事業への更なる投資を織り込み、売上高2,817百万円（YoY +10.0%）、営業利益300百万円（YoY ▲20.2%）を見込む

	FY24/9 通期実績	FY25/9 通期実績	FY26/9 業績予想	YoY
売上高	2,317	2,560	2,817	+10.0%
売上総利益	1,584	1,774	1,991	+12.2%
利益率	68.4%	69.3%	70.7%	
営業利益	334	376	300	▲20.2%
利益率	14.4%	14.7%	10.6%	
当期純利益	219	263	210	▲20.2%
利益率	9.5%	10.3%	7.5%	
EPS（円）	89.34	96.96	77.21	
配当金	0円	普通配20円+ 記念配当10円	普通配当30円	

単位：百万円

FY26/9 連結営業利益着地予想の詳細

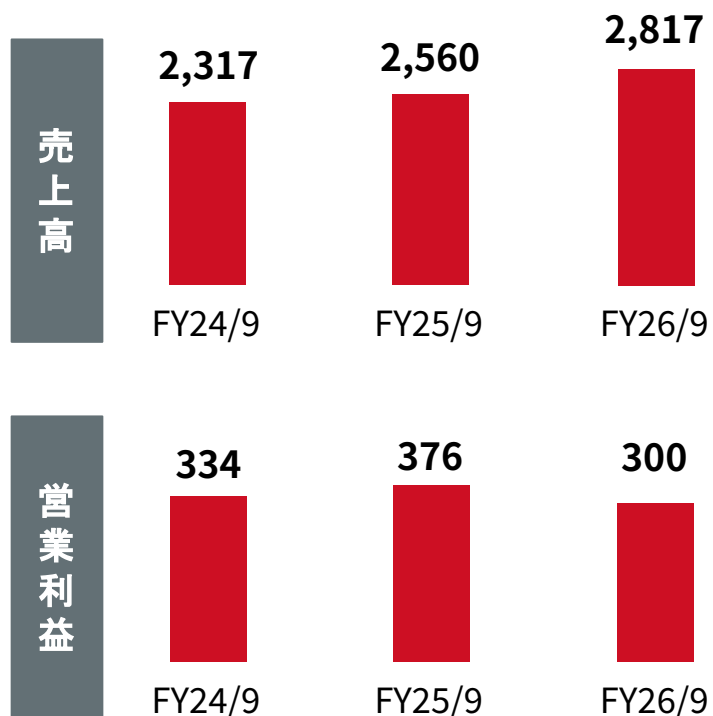
FY26/9はミエルカ事業の利益成長を志向しつつ、ディストリビューション事業への先行投資により通期営業利益3億円を目標とする。超過分は同事業へ再投資の予定



FY26/9 連結業績計画

ミエルカ事業においては大手・中堅企業顧客へのクロスセルとパートナーの拡充を通じた売上拡大を継続
利益成長分についてはディストリビューション事業の中長期的な成長に向けた先行投資に投下予定

FY26/9 連結業績計画



単位：百万円

FY26/9 連結業績見込みの前提

大手・中堅企業に絞った顧客数拡大

- S&M活動における大手・中堅企業のリード数の維持、拡大
- 決裁者へのセールス比率（TOP商談）の継続的な取り組み増加

ARPUの向上

- クロスセル可能な商材を投入しARPUを向上
- クロスセル商材は市場開拓余地（白地）の大きさを重視

採用・育成関連

- 連結で20名程度の営業人員の純増
- コンサルティングチームの提案力向上
- 既存深耕チーム、資本業務提携先チーム立ち上げ

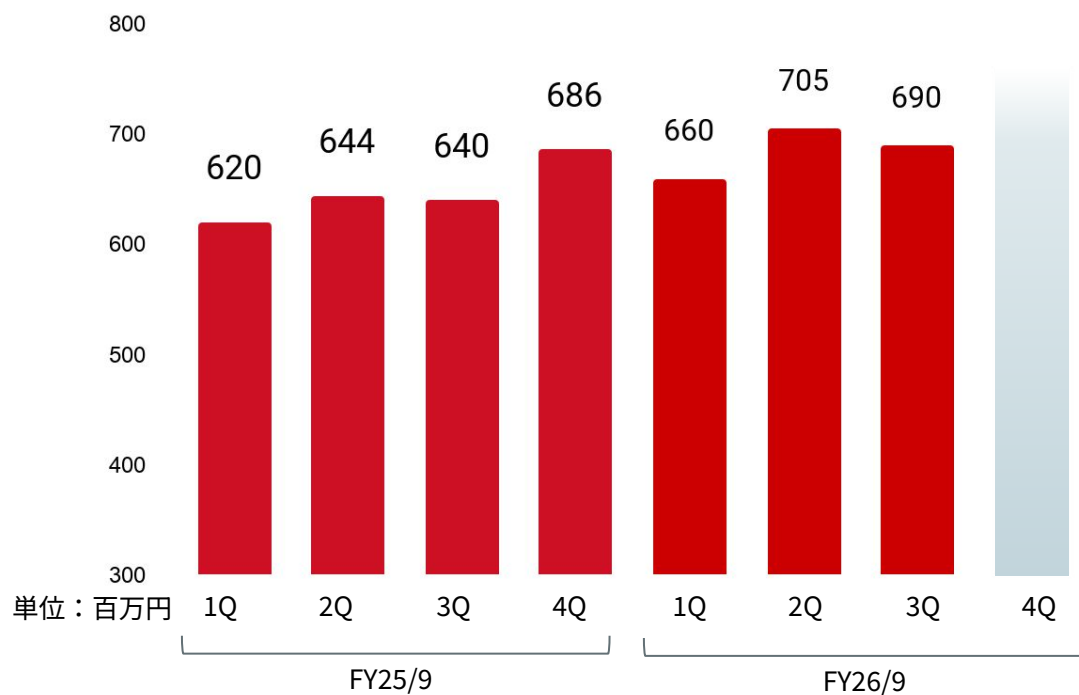
ディストリビューション事業への投下

- ディストリビューション事業の拡販、拠点立ち上げ
- FY27/9にむけて40名体制へ（2026年6月時点で16名）
- LTV/CACを確認しながらの資本投下

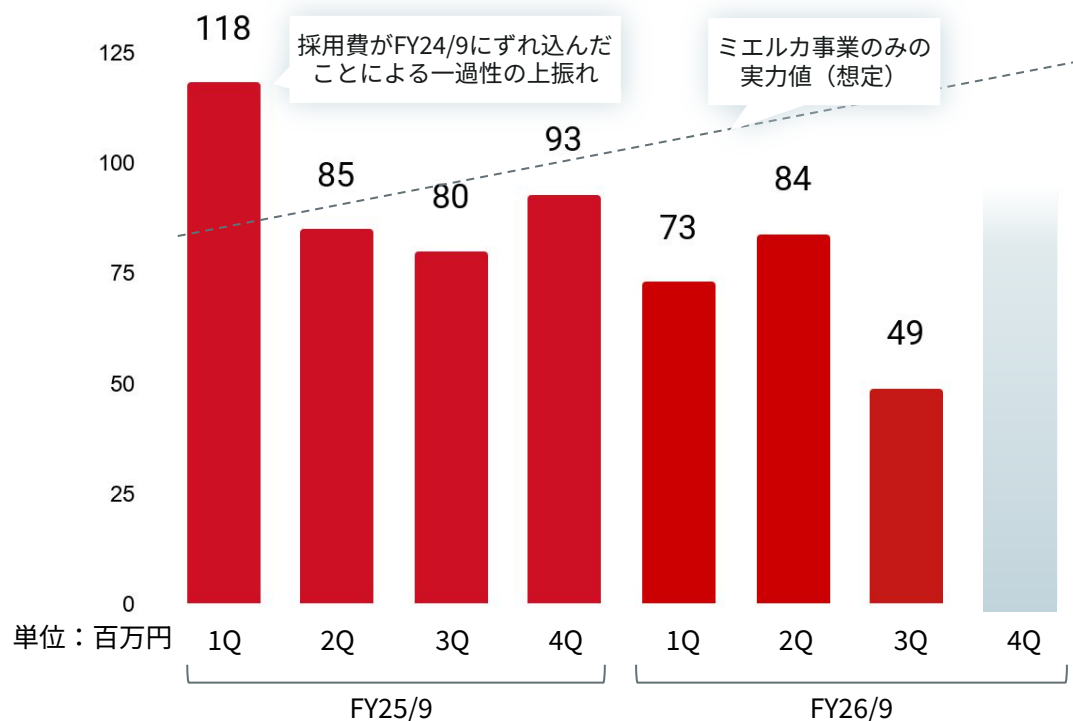
FY26/9 連結四半期見通し

FY26/9は中長期的な成長基盤の強化を目的に、ディストリビューション事業の成長投資に向けた費用（採用、広告宣伝）を計画通り投下。四半期毎に売上を積み上げつつ、売上のトップラインの持続的な上昇トレンドを図る

売上高



営業利益



財務戦略と還元方針

向こう3年程度を想定したケースとして必要現預金は定常資金として月商2ヶ月分＝5億円程度を保有のうえ、成長投資とM&Aに積極的に取り組んでいく方針。また、FY25/9より配当性向20%を目安とし、M&A等による大きな財務状況の変化が無い限りは累進配当を想定



FY26/9 株主還元

成長投資と株主還元のバランスを重視し、持続的な成長戦略を推進する方針。FY25/9の初配においては、普通配当20円に加え、記念配当10円としたが、FY26/9の期末配当では、1株あたり普通配当30円を予定

FY26/9 期末配当予想

1株当たり配当金：30円

※ 配当利回り：3.18%（株価943円 *2026年8月7日終値）

M&Aの考え方

業容拡大にまつわるM&Aの資金元として、まずはネットキャッシュを活用。中期的にはDEレシオ0.5～1倍程度を水準とすることを目指し、ROICの拡大を図る。合理的なEBITDA倍率でM&Aを実施。EPSの向上につながる黒字企業を買収し、非連続な成長を目指す

デジタルマーケティング領域

1

シナジーとシェア最大化

当社既存客に対してクロスセル可能なSaaS製品か、当社製品の導入が見込める顧客基盤を有する企業をターゲットとする。
また、同業者のM&Aを通じてシェア最大化を狙う。

2

競争優位性の強化

10年超にわたりファインダビリティスコアが高い企業や、業界における教科書ポジションや権威ブランド企業のM&Aを通じて、問い合わせ獲得シェアの最大化と単価アップを狙う。

3

プロダクトの獲得

当社のリード獲得力を活かしたPMIが可能な、強力なプロダクトと参入障壁を備える企業を選定し、新しい領域への拡大を目指す。

M&A実績

2025年以降の直近2件のM&Aを通じ、SEO領域のトップ人材獲得によるサービス品質向上と、コンテンツ制作の内製化によるコスト最適化を実現。グループ全体の競争力を一段と高め、中長期的な事業成長を加速

株式会社so.la



- ・ SEOサービスの提供
- ・ 2025年1月に全株式取得し連結子会社化

市場における競争力の強化

辻正浩代表の参画による発信力の強化

提案力強化に伴うLTVの向上

当社人材に対する技術指導

XINOBIX株式会社



- ・ AI検索時代のオウンドメディアを一括支援
- ・ 2026年3月に普通株式の一部を取得し連結子会社化

コンテンツ制作力を活かした事業強化

コンテンツ制作の内製化による収益性向上

グループでの顧客事例数の増強

AI検索時代に向けたコンテンツ制作力の獲得

FY26/9 セプテーニ社との業務提携により販路拡大・生成AIマーケティング支援を強化

インターネット専業広告代理店大手、セプテーニ社および連結子会社のデライトチューブ社と業務提携相互の顧客基盤と強みを活用し、販路拡大とAI検索時代のデジタルマーケティング支援強化を図る

セプテーニ社について

名称	株式会社セプテーニ
所在地	東京都新宿区西新宿8丁目17番1号 住友不動産新宿グランドタワー28F
代表者名	代表取締役 清水 雄介
事業内容	デジタルマーケティング事業
資本金	300百万円
売上規模	148,783百万円 ※FY25/12 セプテーニ・ホールディングス 連結
グループ体制	電通グループ 連結子会社 (直接の親会社：セプテーニ・ホールディングス)

営業連携

- 相互の顧客基盤の活用
- クロスセル・相互送客
- 高単価顧客の獲得

営業機会の拡大
中長期的な
売上成長

共同商品・サービスの開発

デジタルマーケ
ティング運用力

+

AIドリブン
技術

+

SEO・GEOの
専門知見

AI検索時代のデジタルマーケティング支援強化
新サービスの創出

Q&A

Q 「ミエルカGEO」のリリース後の反響や、事業成長の見通しについて教えてください。

A ツールとコンサルティングを合わせて既に50社超の受注をいただいております。導入企業からは「モニタリング工数の大幅短縮」「生成AI経由で大手企業からの問い合わせがあり、契約に至った」等のお声をいただいております。当サービスには、持続的な収益貢献を期待しております。

Q ディストリビューション事業の進捗状況と見通しを教えてください。

A ディストリビューション事業については、仮説検証が完了し、FY26/9よりミエルカ事業とは別セグメントとして開示しています。同事業は中期的な成長ドライバーと位置づけており、FY30/9末に保有ARR36億円とする中期ゴールに対して順調に立ち上がっています。FY27/9においては、採用・育成、販売促進を積極的に進め、成長を加速させてまいります。

Q M&Aの方針を教えてください。

A 当社が属するデジタルマーケティング市場において、シナジー創出やシェア拡大を見込める企業、ならびに競争優位性の強化につながる企業を優先的な対象としています。併せて、当社の強みを転用可能な異業種についても探索を行っています。黒字企業の取得を基本方針とし、当社グループの営業キャッシュフロー増加への貢献が見込まれる企業を対象としています。

Q XINOBIX社のPMIの進捗状況と、シナジー発現の時期的な見通しについて教えてください。

A PMIは当初の意図通り、順調に進捗しています。今後も当社グループでのコンテンツの内製化によるデリバリー能力の向上、収益性の向上、AI検索対応の強化に向けて、グループ一体で取り組んでまいります。

Q&A

Q 採用の進捗状況を教えてください。

A 新卒・中途採用ともに、計画通りに進捗しています。採用・育成は常に改善に努めており、採用プロセスのスピードアップ、エージェントネットワークの拡張などを通じて対応しています。中期的には、人事評価制度やフォロー体制、教育研修の継続的なアップデート、積極的な情報発信等を通じ、選ばれる会社を目指してまいります。

Q 生成AIの普及に伴う、採用方針の変更有無について教えてください。

A 現時点において、特に変更していません。しかし、生成AIを活用できる人材であるかどうかは非常に重要なため、生成AI活用に対する教育や組織学習は、職種問わずに進めています。また、生成AI時代には実行力や行動力、調整力がこれまで以上に重要になってくると考えているため、それらの能力を有するか、ポテンシャルを持つ人材の採用に努めています。

Q 今後の採用計画と、強化したい職種を教えてください。

A 「セールス&マーケティング」「コンサルタント」「エンジニア」の各部門をバランス良く増員していく方針です。併せて、生成AIや大手企業の業務に対するプロジェクトマネジメントに強みを持つ人材、M&A・PMIの経験を有する人材の採用には、特に注力してまいります。

6. Appendix (会社説明)

Appendix

1. 競争優位性

2. 市場規模/ターゲット

3. その他

市場における競争力① リード獲得力 -SEO-

アルゴリズムへの知見と、1,700社超の施策データに支えられ、SEO由来のリード獲得力は競合他社比で優位

🔍 SEO

🔍 ヒートマップ

🔍 GEOツール

🔍 GEOコンサル

🔍 LLMO

多くの問い合わせにつながる
キーワードで
他社よりも検索上位に位置

潜在顧客が探している事例を数多く掲載

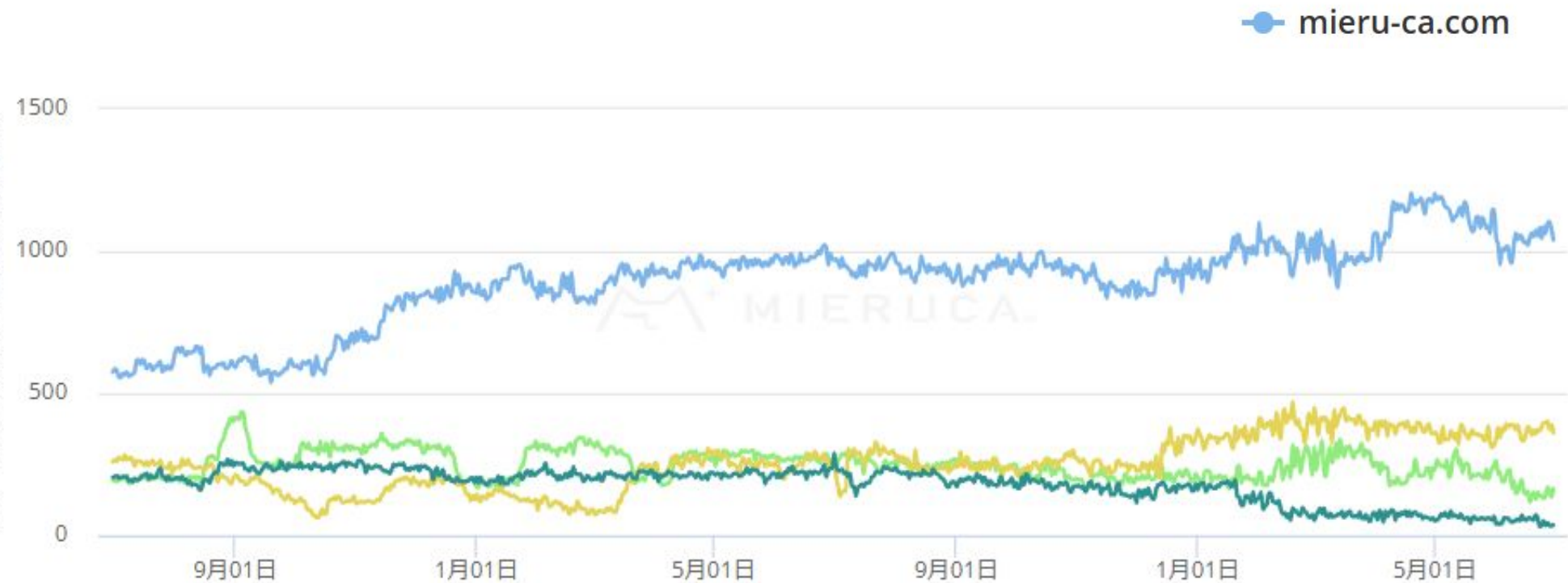


事例掲載
社数
177社
(2026年6月時点)

潜在顧客が当社メディアにアクセスした際、
同業種の成功事例が後押しとなり問い合わせ増に繋がっている

ファインダビリティ・スコア

検索エンジンでの発見性を示す指標が競合他社を超える水準を継続中。市場でのプレゼンス強化と顧客獲得効率の向上を実現



期間：2024/07/01~2026/06/30

市場における競争力① リード獲得力-展示会-

展示会におけるリード獲得単価は業界平均の1/8程度※1

経験の蓄積に伴うオペレーショナルエクセレンスにより低いコストで大量のリード獲得が来ている状況

2024年2月開催
DX総合EXPO 2024 春 東京



2025年1月開催
マーケティング・セールス World 2025 東京【春】



祭の雰囲気醸成

バディ制度

タイムマネジメント

市場における競争力① リード獲得力-情報発信-

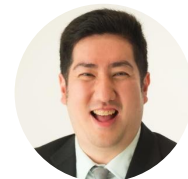
当社所属の著名人や、YouTube番組「ミエルカチャンネル」などの展開で業界内での高いプレゼンスを誇る海外遠征を通じた業界最先端の知見獲得と顧客へのシェアは他社にない取り組み

業界著名人の所属



**Google ダイヤモンド
プロダクトエキスパート**
鈴木 謙一 執行役員

- 2007年に「海外SEO情報ブログ」を開設
- 2008年より当社に参画。
海外イベントでの登壇実績有り



Webアナリスト
小川 卓 執行役員

- リクルートHD等を経て起業
- 2015年より当社に参画。
アクセス解析のエキスパート
- アクセス解析関連書籍累計18冊出版



SEOスペシャリスト
辻 正浩 上席SEOコンサルタント

- 日本の検索流入の5%を占めるサイトを支援
- 2025年2月より当社グループイン
- 月間10億PV以上など大規模サイトのSEOを得意とする

世界水準の集合知ネットワークを提供



2010年から合計90回（2024年以降は16回）の海外遠征とイベント登壇実績
世界レベルの高度専門人材とのコネクションは当社独自の強み

ソーシャルメディア上での番組展開

YouTubeチャンネル



2020年
2月開設



動画投稿数
710本超
(2026年6月時点)



チャンネル
登録者数
16,300人超
(2026年6月時点)

X (Twitter) スペース運用



ミエルカ...
| ホスト



本田卓...
| 発言者



おおき/...
| 発言者



小丸広海 - ...
| 発言者

週1での
開催

最大参加人
数1,136名

業界著名人
が定期的に
参加

市場における競争力② プロダクト力

使いやすく、かつ現場が導入しやすい価格のプロダクトを幅広く取り揃えることで、
リードから受注に繋げる体制を構築

高い評価を得るプロダクトと幅広いラインナップ



現場が導入しやすい価格

プロダクト	サービス内容	価格
MIELCA ヒートマップ	ヒートマップ・ユーザー行動分析	5万円/月～ (無料プランにサポート付)
MIELCA SEO	SEO・コンテンツマーケティングツール	15万円/月～サポート付
MIELCA ローカル	店舗向けマーケティング	9,800円/月～サポート付
MIELCA コンバージョン	CX・web接客ツール	5万円/月～サポート付
MIELCA GEO	AI検索対策・分析ツール	5万円/月～サポート付

参考

大手SEOコンサルティング 80～100万円/月～
大手CX・web接客ツール 顧客単価 97万/月～

市場における競争力② プロダクト力

早期から海外でのオフショア開発や大学との共同研究を行い、プロダクトの価格と性能を両立

コストメリットを活かした、ベトナムでの開発



ベトナム国ホーチミン市にオフショア開発拠点を保有

人件費以外のコストも含め、
国内と比べ遥かに安価な開発体制

10年以上にわたる大学との共同研究



筑波大学ビジネスサイエンス系
准教授 共同研究者 吉田光男

自然言語処理・人工知能技術に
精通した教授との共同研究を2014年から開始、
10年以上にわたって継続

リード獲得力×プロダクト力による展開

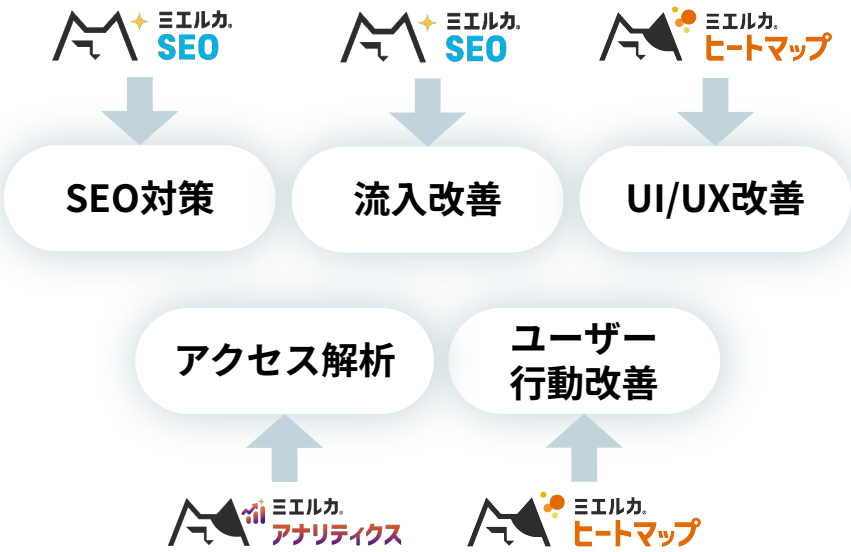
ピンポイント課題から来る潜在顧客のリードを広く獲得し、プロダクト力を通じて受注する体制を強みとする



生成AIを活用したサービス群を展開

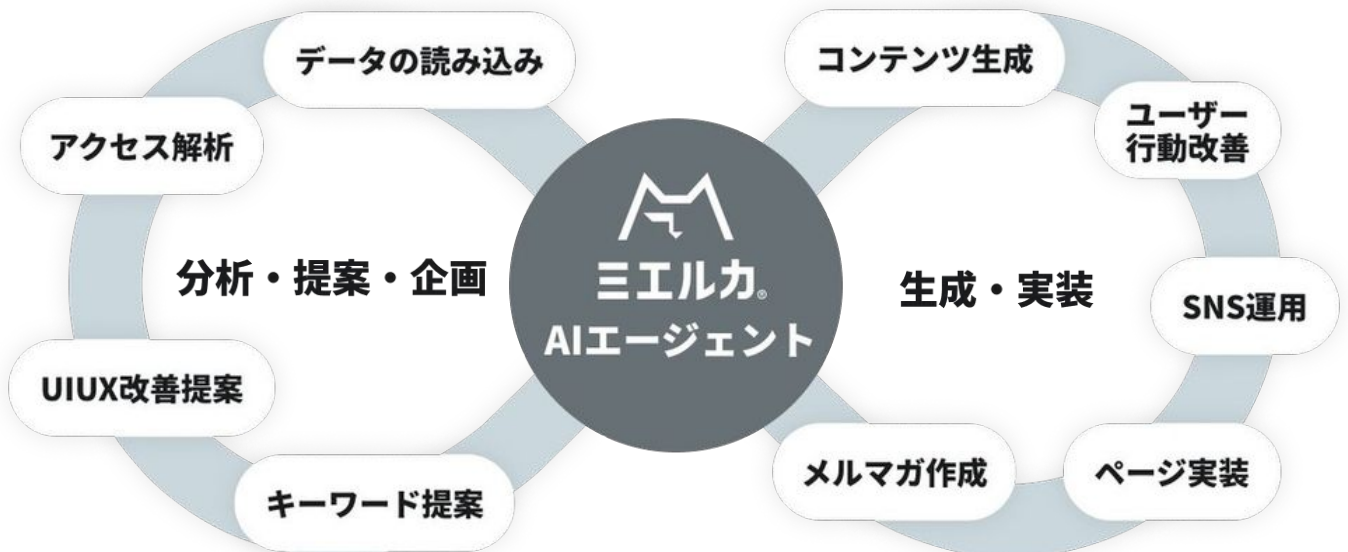
企業毎の課題に応じてマーケティング業務を最適に自動化する生成AIを活用したサービスを展開し、業界のリーディングカンパニーを目指す

現在のミエルカプロダクト群



施策毎の個別最適

ミエルカプロダクトの未来



企業毎にデータを蓄積し最適化



AI検索対策をミエルカするソフトウェア
Gemini・ChatGPTで自社ブランドが引用されているかを調査

AIOレポート機能

AI Overviewsでの
ブランド言及を可視化



AI検索流入レポート機能

AI検索からの流入を可視化



LLMモニタリング

ChatGPT・Gemini上での
言及率・引用率

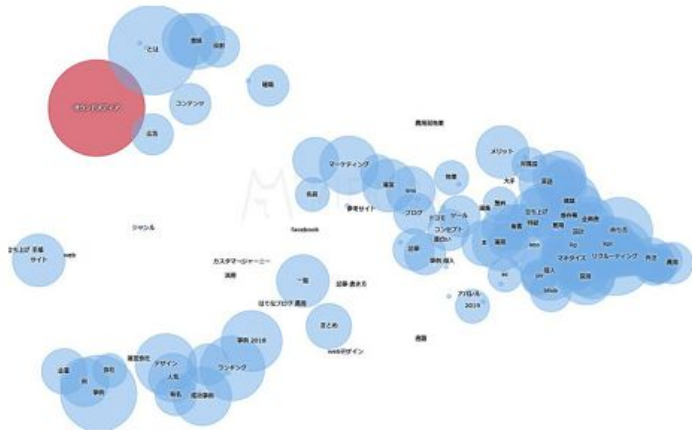




生成AIを活用した コンテンツマーケティング・SEOの自動化ソフトウェア

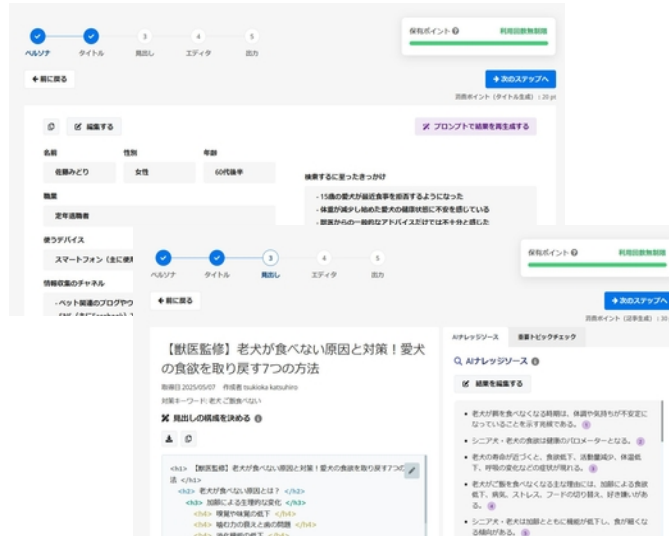
サジェストインテンション

検索意図を自動グルーピング



AIかんたん記事作成

AI活用によるコンテンツ作成



コンテンツSEOスコア

ページの品質がわかる





ユーザー行動を可視化し、サイト訪問者の満足度を高める 生成AIを活用したコンテンツ・UX改善ソフトウェア

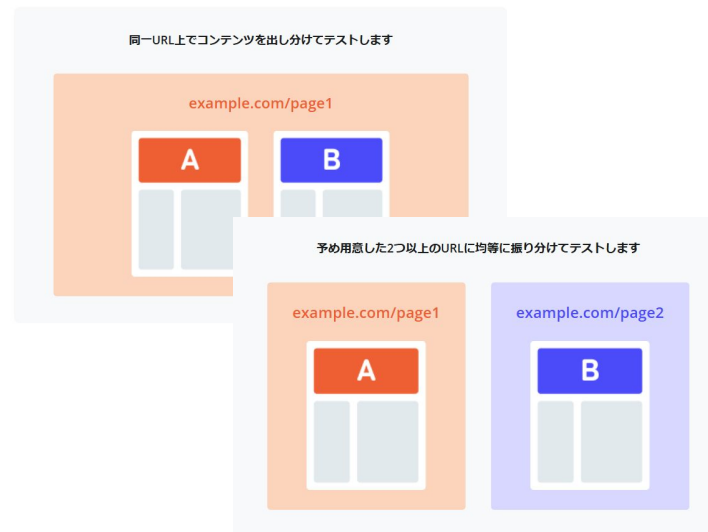
3種のヒートマップ

ユーザー行動がわかる



A/Bテスト

勝ちパターンがわかる



AIによる自動データ解析

AIが改善を提案





Googleビジネスプロフィールや各種地図アプリ上からの流入を最大化 大手・中堅チェーン事業者向けの、店舗情報一括管理ソフトウェア

各社地図アプリ

Google マップ

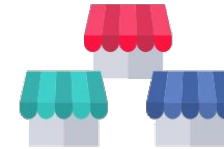
その他マップ



集客

一括管理

ローカルミエルカ



大規模チェーン
(数百店舗～)

- 地図上の検索順位モニタリング
- レビュー/モニタリングの分析
- SNS情報の自動連携配信
- 営業時間の一括管理

〈導入企業例〉

RENAISSANCE

やる気スイッチグループ

Dr.stretch

Ash

はせがわ
つながります。心と、いのちと、人。



ノーコードでWebサイトをパーソナライズし、コンバージョンを最大化 Web接客/LTV最大化ソフトウェア

来訪ユーザーがわかる

サイト来訪ユーザーの
アクションがわかる



ユーザーのアクセス情報・行動履歴

WEB接客ができる

来訪ユーザーに合わせた
シナリオでポップアップを出せる



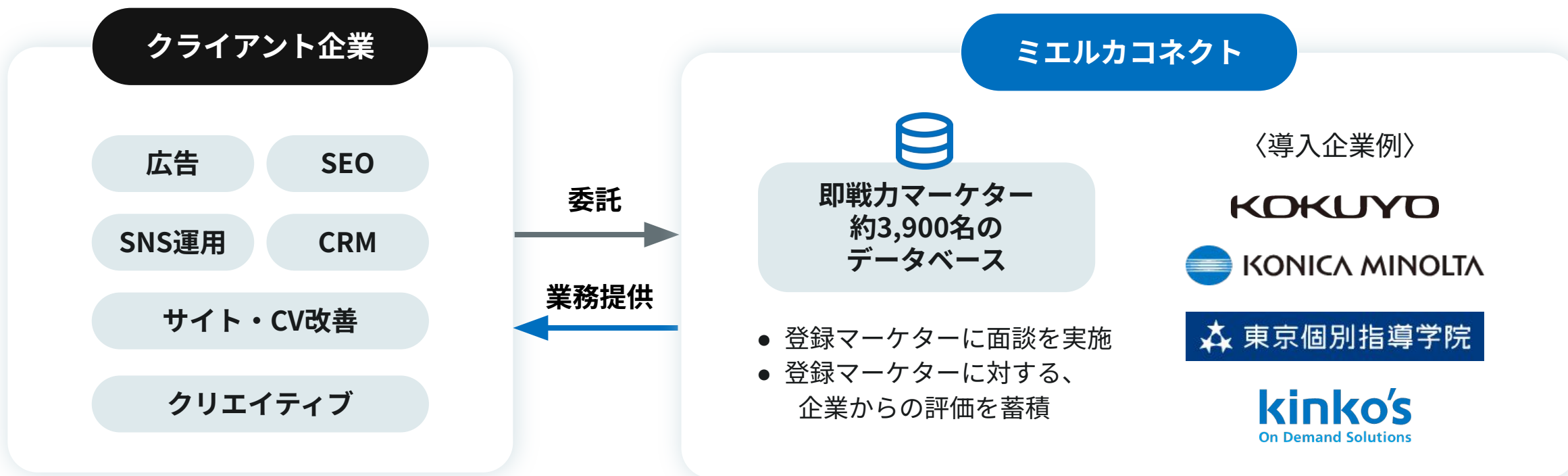
ノーコードで改善できる

非エンジニアでもサイト改善可能な
テンプレート・ノーコード機能を標準装備





約3,900名※¹のデジタルマーケティング人材が登録する
即戦力マーケティング人材を企業に提供するサービス



Appendix

1. 競争優位性

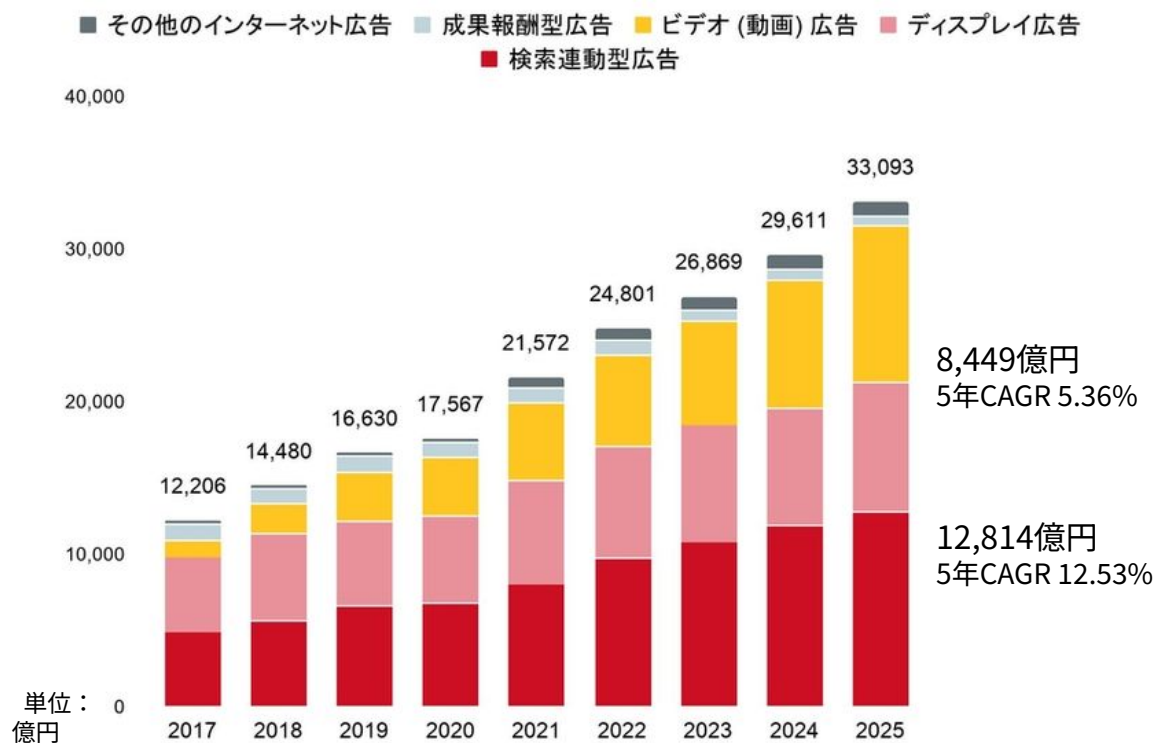
2. 市場規模/ターゲット

3. その他

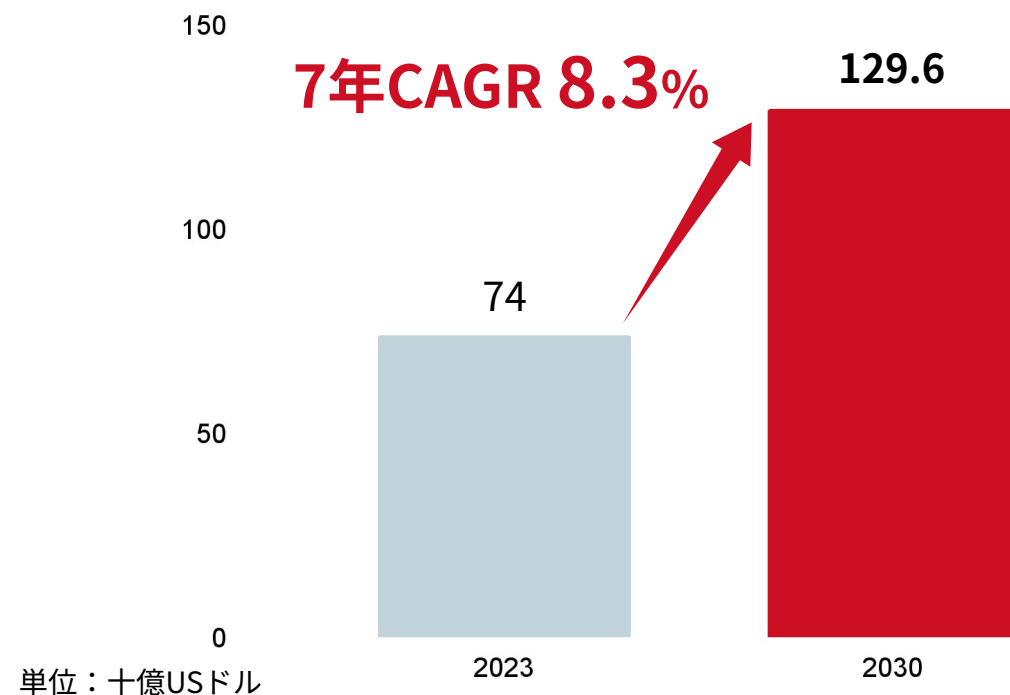
市場規模

SEO関連に特定した国内の市場規模調査は無いが、同様の目的での支出に関するインターネット広告市場は成長継続。世界においては8%程度のCAGRでの成長が期待される成長市場

インターネット広告媒体費の広告種別構成比※1



世界SEO市場見通し※2



市場規模（参考）

現在注力している大手・中堅企業群におけるSAMは約460億～620億円の認識

将来的な市場規模

30～40万円/月

※ 潜在単価

15万円/月

※ 大手・中堅企業
の顧客平均単価

大手・中堅企業における
ポテンシャル

約460～620億円^{※2}

13,000社

約230億円^{※1}

現在当社顧客数

700社

売上100億円以上

中小企業の
ポテンシャル

約2,600億円^{※3}

55.6万社

現在当社顧客数

1,000社

売上1億～100億円

4万円/月

※ 中小企業顧客
平均単価

参照）経済産業省 令和3年経済センサスより売上100億円以上の企業及び売上1億～100億円未満の企業の内デジタルマーケティングを必要としない約20%（農林漁業/鉱業採石業砂利採取業/建設業/電気・ガス・熱供給・水道業/複合サービス事業/公務）を除く合計企業数としてそれぞれ1.3万社/55.6万社（合計56.9万社）を使用。単価について、現状の単価は当社実績値を用い、売上100億円以上の企業の潜在単価については株式会社リンクアンドパートナーズ『SEO対策の課題に関する調査』より加重平均して算出

「※1 顧客数13,000社×平均単価15万円、※2 顧客数13,000社×平均単価30万～40万円、※3 顧客数55.6万社×平均単価4万円」によって算出した年間売上高

お客様一覧（抜粋）

大手企業を中心に、BtoBやBtoCなど幅広い業種業態の導入実績

人材・労務

BIZREACH パーソルキャリア

専門サービス

グロービス経営大学院 GLOBIS UNIVERSITY
ベリーベスト法律事務所

有店舗ビジネス

Dr.stretch
BLUE BOTTLE COFFEE

金融・保険・会計

弥生 SMBC日興証券

小売・卸売

ABC-MART AlpenGroup

メディア

メディアラボ KODANSHA
by 朝日新聞

メーカー

KaO KOKUYO

建築・不動産

STARMICA
SQUEEZE

EC・通販

raoon COMMERCE FUJIFILM
Value from Innovation

旅行・観光

たびらい あなたの旅が
はじまる場所 旅色

SaaS

SPIRAL DearOne

教育

東京個別指導学院 やる気スイッチグループ

Appendix

1. 競争優位性

2. 市場規模/ターゲット/収益性

3. その他

経営メンバー（取締役/社外取締役/監査等委員）



全社事業推進の統括、内部統制

稲次 正樹 代表取締役

株式会社大広、株式会社サイバーエージェント、株式会社セプテーニを経て、2011年当社入社、取締役。2018年より代表取締役



石坂 茂 社外取締役

株式会社IBJ（東証プライム）代表取締役社長。日本最大級の結婚相談所ネットワークを基軸に、ライフデザイン領域の事業を展開。2022年12月、当社社外取締役



本橋 信之 社外取締役（監査等委員・常勤）

株式会社ADKホールディングスにて一貫して管理系業務を担当し同社の経営戦略局長、グループ事業本部長、財務経理本部長、常勤監査役等を歴任。2020年1月、当社監査役（常勤）。2022年12月、当社社外取締役監査等委員（常勤）



高橋 龍徳 社外取締役（監査等委員）

1991年、有限責任監査法人トーマツ入所。2013年、ジオリーブグループ株式会社社外監査役（現任）。2020年3月、株式会社コッポラ社外取締役（現任）。2020年10月、株式会社日比谷総合コンサルティング設立代表取締役（現任）。2025年6月、当社社外取締役監査等委員



創業者、事業開発の推進

古澤暢央 代表取締役執行役員Founder

株式会社光通信を経て2005年当社設立、代表取締役。当社設立前からデジタルマーケティングの研究・実践を開始



中川 隆 社外取締役

富士銀行での業務を経てSBIホールディングス株式会社へと転身。SBIグループのビジネス領域が広がるとともに、最終的にはSBIホールディングス代表取締役副社長に就任し、グループ全体の成長に貢献。2024年12月、当社社外取締役



根本 鮎子 社外取締役（監査等委員）

2007年、クリフォードチャンス法律事務所入所。2023年、アクアシス法律事務所マネージングパートナー（現任）。2020年、株式会社Cure App社外監査役（現任）。2023年、株式会社メディセオ社外監査役（現任）、2022年1月、当社監査役。2022年12月、当社社外取締役監査等委員

経営メンバー（執行役員/連結子会社 代表取締役）



副島 啓一 執行役員（ミエルカ事業部）

東京大学工学部システム創成学科卒業後はベンチャー畑に進み、事業開発・事業売却を経験。2014年、当社子会社代表取締役。2016年、当社入社、取締役。現在はミエルカ事業部管掌執行役員



月岡 克博 執行役員（ミエルカ事業部IMCグループ）

ソフトブレーン、シナジーマーケティングを経て、2014年に当社入社。2016年にマーケティングおよび広報領域を統括するIMC部門を立上げ。2021年10月より当社執行役員



村尾 佳祐 執行役員（ミエルカ事業部）

帝京第三高校、帝京大学と進学。プロサッカー選手を目指すも、道半ばで挫折。2020年4月、当社に新卒入社。以降、セールス&マーケティング活動に従事し、2024年12月より当社執行役員CRO（最高収益責任者）



小川 卓 執行役員（CAO）

ウェブアナリストとして株式会社リクルート、株式会社サイバーエージェント、アマゾンジャパン合同会社を経て独立。2015年、当社CAO（Chief Analytics Officer）。2020年当社入社、取締役。アクセス解析領域で18冊の出版実績あり



山田 明裕 執行役員（プロフェッショナル事業部）

株式会社フルキャストを経て、2004年より個人事業主としてアフィリエイトメディア事業を開始し、2008年法人化。2012年当社入社、取締役。現在はプロフェッショナル事業部管掌執行役員



安藤 弘哲 執行役員（コーポレート本部）

中央大学商学部在学中に公認会計士試験合格。大手監査法人を経て、2021年12月に当社入社。バックオフィス体制の強化を図り、2022年10月より執行役員コーポレート本部長



鈴木 謙一 執行役員（Search Advocate）

「海外SEO情報ブログ」の運営者。ITトレーナーや情報システム管理者等を経て独立。2011年当社入社、取締役。海外カンファレンスでの登壇実績多数



連結子会社

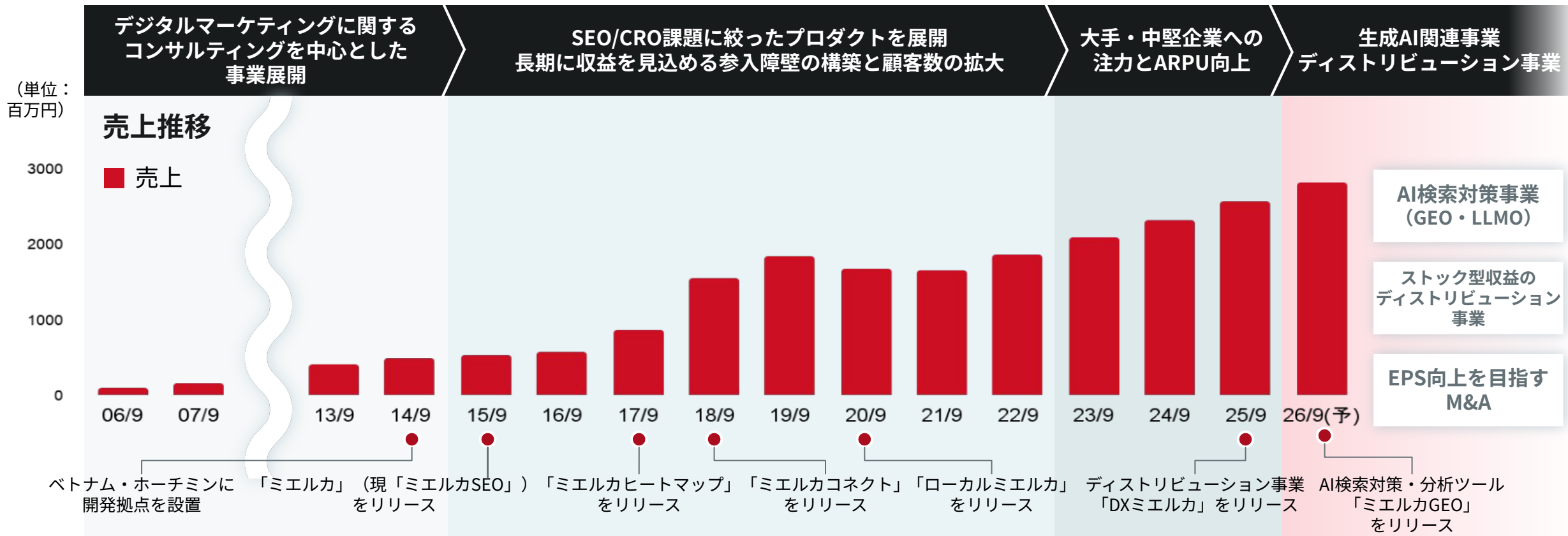
辻 正浩 株式会社so.la 代表取締役

営業・制作を経てSEO専門家に。株式会社アイレップでSEOディレクターとして業務を行なった後、株式会社so.la代表として大規模サイトのSEO支援に注力。Web人特別賞受賞

沿革

デジタルマーケティングの草創期より事業を展開。2014年よりSEO/CRO領域に狙いを定め、ツールやリソース提供を行うサービスを充実

FY26/9より、生成AI関連事業の拡充やディストリビューション事業を通じて業容の拡大を目指す



Faber Companyの存在意義と展望

存在意義

PURPOSE

辺境の知から、“マーケティングゼロ”を実現する

面白いコト・モノ・オリジナリティはいつだって辺境から生まれてきました。

私たちは世間から気付かれなかった知、発想や才能＝“辺境の知”に目を向けることで、「無理に不要なものを売る」という発想をこの世から減らしたいと考えます。最終的に、売り手と買い手の境界線をなくす＝“マーケティングゼロ”を実現し、知の探索者を世に増やすことがFaber Companyの役割です。

展望

VISION

第1フェーズ「マーケターのライフラインになる」

2028年9月末までにエンゲージメントアカウント数10万人の獲得を目指します。

国内マーケティング従事者約40万人のうち、25%＝10万人とエンゲージメント（支持してくれる関係性）を高める事でマーケターのライフラインとなり、展望第2フェーズに繋がります。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本資料に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。



〒105-6923 東京都港区虎ノ門4丁目1-1 神谷町トラストタワー 23F 受付

☎ 03-5545-5230 (平日 9:30~18:30)

✉ ir@fabercompany.co.jp