



第三者割当増資に関する補足説明資料

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

AIフュージョンキャピタルグループ株式会社（以下「AIF」）を割当先とする 第三者割当増資により、約4.9億円を調達

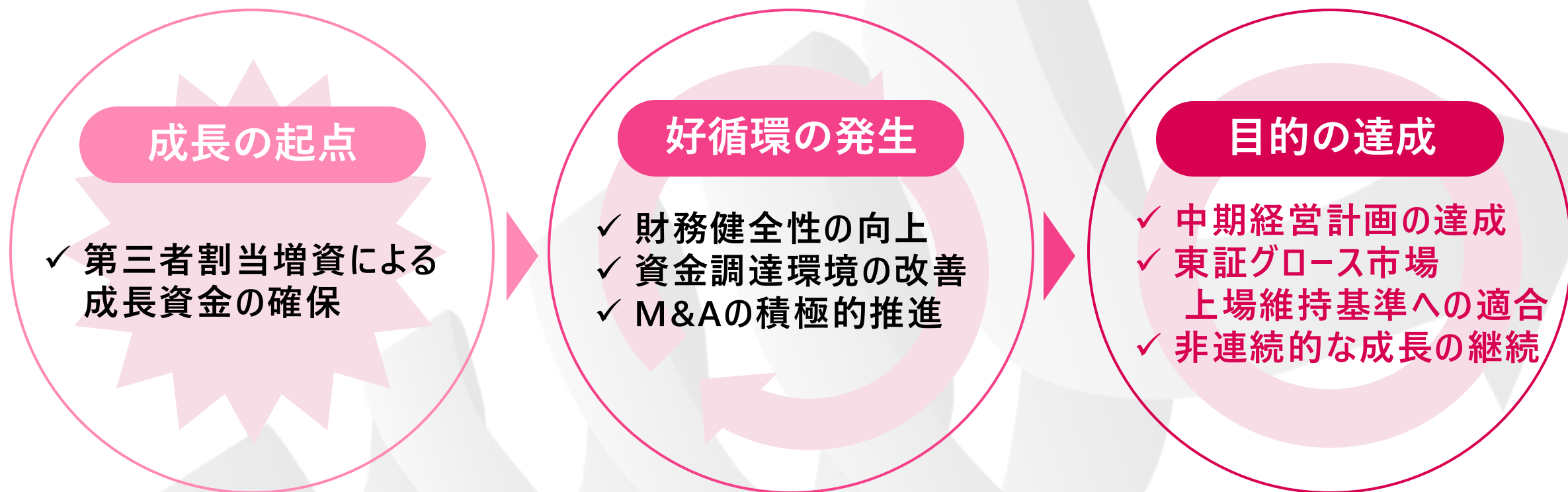
発行株式数	: 360,000（希薄化率29.05%※1）	差引手取概算額	: 492,560,000円
発行価格	: 1株につき1,371円	払込期日	: 2025年11月12日

※1：総議決権数ベースで計算

発行要項

1	株式の種類及び数	当社普通株式 360,000株
2	払込金額	1株につき金 1,371円
3	払込金額の総額	金 493,560,000円
4	増加する資本金	246,780,000円
5	増加する資本準備金	246,780,000円
6	募集方法	第三者割当による方法
7	申込期間	2025年11月8日～2025年11月12日
8	払込期日	2025年11月12日
9	割当予定先及び割当株式数	AIフュージョンキャピタルグループ株式会社 360,000株
10	その他	上記各号については、金融商品取引法に基づく有価証券届出書の効力が発生していることを条件としています。

中期経営計画の達成につながる好循環を生み出すための「起点」をつくる



M&A推進および新規事業への進出のために資金を活用

資金使途	金額	支出予定時期
M&Aや新規事業への投資	4.9億円	2025年11月～2029年10月

直近のM&A実績

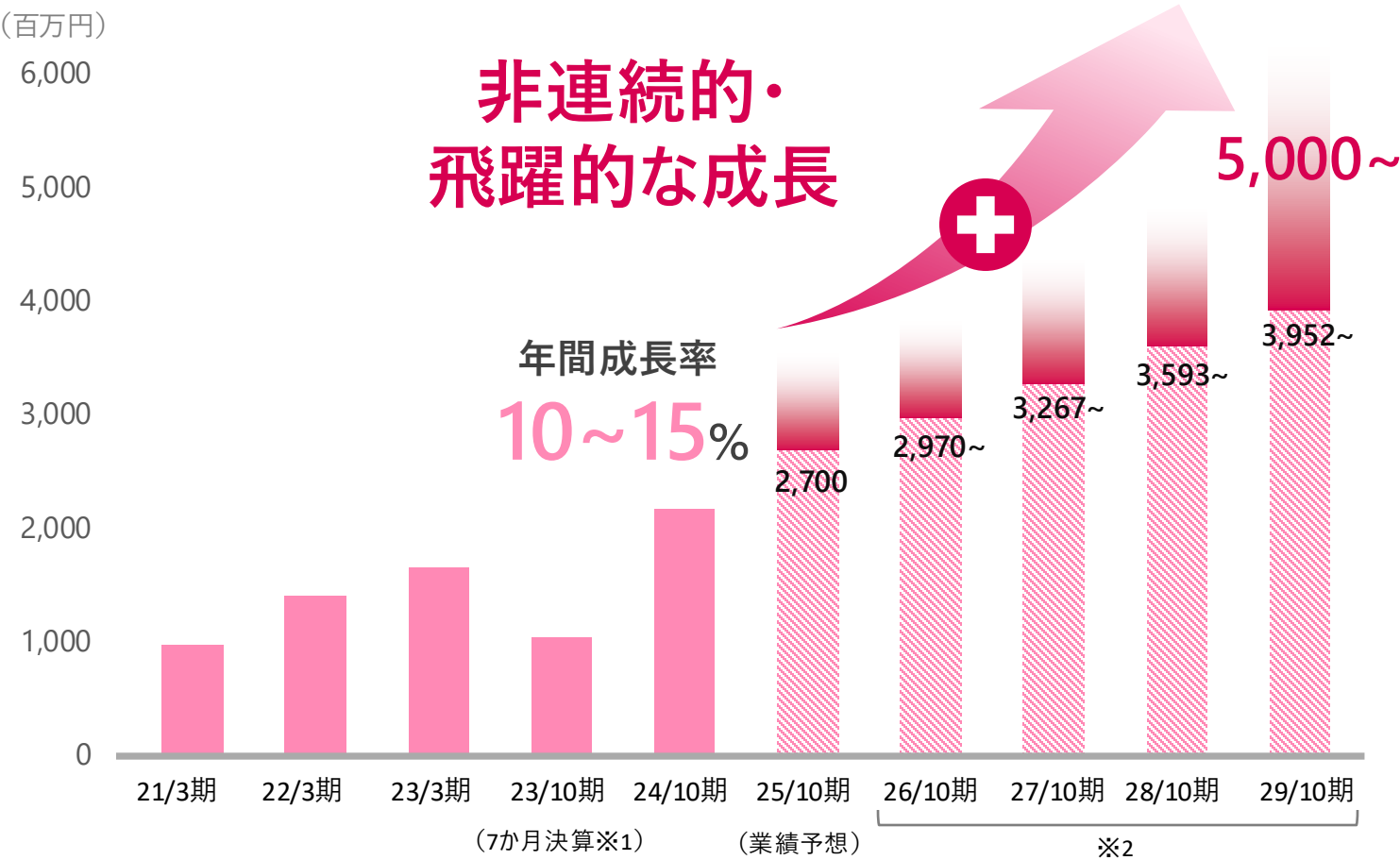
取得時期	スキーム	企業／事業	事業概要
2024年11月	株式取得	UNIONET	Webサイトの企画・制作、保守・サポート、Webコンサルティングなど
2024年12月	事業譲受	LIFE IN THE KITCHEN	食分野に特化したインフルエンサーマーケティング支援

取得時期	スキーム	企業／事業	事業概要
2025年02月	事業譲受	Talon JAPAN	タイ国内最大級の訪日インバウンドメディア運営
2025年12月 予定	株式取得	L Marketing, Inc.	LINEマーケティング支援、LPO支援 など

本第三者割当増資が主要財務指標に与える影響



項目	第3四半期末（千円）	増資後（千円）	増加額（千円）	補足コメント
現金及び預金	911,374	1,403,934	492,560	本第三者割当増資による資金の払込を受けることで、現金及び預金残高は492百万円増加します。これにより、将来的なM&Aや新規事業投資など、より機動的かつ積極的な成長戦略の実行が可能となります。
総資産	1,983,172	2,475,732	492,560	
資本金	50,000	296,780	246,780	資本金及び資本剰余金をあわせた純資産が492百万円増加することで、自己資本比率は21.3%から36.9%に改善され、財務健全性が大幅に向上します。
資本剰余金	405,607	652,387	246,780	
純資産	472,220	964,780	492,560	
自己資本	421,000	913,560	492,560	
自己資本比率（%）	21.3%	36.9%	15.6pt	
発行済株式（自己株控除後）	1,240,675株	1,600,675株	360,000株	
1株あたり純資産（BPS）	380.54円	602.73円	222.19円	1株あたり企業価値が向上します。



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

詳細：「[事業計画および成長可能性に関する事項](#)」

SNSマーケティング・インバウンドプロモーション関連領域を中心にソーシング

アカウント運用



- ・TikTok
 - ・LINE
 - ・YouTube
- のSNS運用支援など



インフルエンサー



- ・キャスティング
 - ・ディレクション
 - ・独自ネットワーク構築
- など

購買支援



- ・ライブコマース
 - ・EC連携
 - ・D2C
- など

広告支援

AD

- ・戦略設計
 - ・運用
 - ・効果分析
- など

インバウンド メディア運営



- ・WEBメディア
 - ・SNSアカウント
 - ・アプリケーション
- など

訪日観光・ 旅行支援



- ・地方自治体との協業
 - ・観光コンテンツ開発
 - ・観光DX支援
- など

ソフトウェア 開発・提供



- ・マーケティング支援
 - ・インバウンド支援
 - ・SNS運用支援
- など

PR支援



- ・戦略設計
 - ・PR
 - ・セールスプロモーション
- など

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に向けてデューデリジェンスを進行中

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	- LINE公式アカウントAPIツール導入支援 - LINE公式アカウント運用代行/コンサルティング - 友だち数増加支援 - 補助金・助成金申請代行
資本金	5,000,000円
設立年月日	2022年11月
Webサイト	https://line-marketing.co.jp/

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

企業概要



社名	AIフュージョンキャピタルグループ株式会社
設立	2024年10月
代表取締役	澤田 大輔
資本金	100百万円
事業内容	ベンチャー企業への投資及び投資事業組合の組成及びその管理・運営等を行うグループ会社の経営管理及びこれに附帯又は関連する業務

期待できるシナジー効果

顧客の相互紹介 | AIF社がもつ全国ネットワークとの連携

地方創生ファンド
実績 累計

34件

日本国内
エリアカバー率

70%以上



ファンド出資者のうち
金融機関等が占める割合

60%以上

地方公共団体と
連携しているファンド数

11ファンド

※2024年3月末時点

新サービスの開発・提供 | AIF社およびそのグループ会社・関連会社等との協業



- ・ DXクラウド事業
- ・ 広告・メディア事業
- ・ 投資関連事業
- ・ 情報通信関連事業

今回の第三者割当に関するQ&A



質問	回答
資金調達にあたって、本スキームを選んだ理由は？	当社は、株式を用いた資金調達に限らず、借入などの負債による手段も含めて、さまざまな調達方法を比較・検討してまいりました。その中で、M&Aや新規事業に必要なまとまった資金を、他の手段（借入、公募増資など）と比べて最も迅速かつ確実に調達できることに加え、 自己資本の充実を通じて財務基盤の強化にもつながる 点から、今回の第三者割当増資が当社にとって最適であると判断いたしました。
資金使途にM&A関連費用とありますが、具体的な買収候補はありますか？	今回調達した資金は2025年12月にM&Aを実行予定の「株式会社エルマーケ」の取得費用の一部に充当するほか、当社のマーケティング事業と親和性の高い領域（SNSマーケティング、インフルエンサー、購買支援、インバウンドプロモーション等）を中心に、日本国内から東南アジアまで幅広く検討しています。
割当先にAIFを選んだ理由は？想定しているAIFとのシナジー効果をどう見込んでいますか？	割当先であるAIFは、2025年2月に資本業務提携契約を締結して以降、既にグループ会社や投資先との取引・協業が進行しており、両社のシナジーが着実に具現化しつつあります。AIFが持つDX・AI技術や投資ネットワークと連携を一層強化することで、M&Aや新規事業（Web3、XRなど）を加速させ、両社のシナジーによる中長期的な企業価値および株主価値の向上を実現できると見込んでいます。また、AIFは株式を中長期的に継続保有する方針であり、市場への短期的な影響も限定的であると判断しています。
増資による希薄化（株式価値の低下）について、どのように考えていますか？	本第三者割当増資に伴い、議決権ベースで約29.05%の希薄化が生じ、当期の1株当たり利益（EPS）は一時的に希薄化する見込みですが、長期的な企業価値の拡大に資する戦略的資本政策であると認識しております。この増資によって純資産は約4.9億円増加し、自己資本比率が約21%から約37%へ、1株当たり純資産（BPS）が約380円から約602円へ改善し、財務の安定性と信用力が大きく向上します。調達資金は、当社が掲げる中期経営計画に基づき、M&Aや新規事業領域への投資に充当する予定であり、これらの成長投資を通じて、将来的にはEPSの回復とBPSの持続的向上の双方を目指してまいります。

APPENDIX

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

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 GRUOP
ASIA SDN. BHD.



創業以来、積極的にM&Aを推進し
 これまでに**事業譲受2件・株式取得5件**を実行

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 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



	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 ※2023年4月子会社化	2024年6月	2004年9月 ※2024年11月連結子会社化	2025年2月
事業内容	- SNS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	SNSマーケティング自走支援	- インバウンドプロモーション - 海外マーケティング支援	東南アジア全域 対 しての包括的な拠点	- Webサイトの企画・制作、保守・サポート - Webコンサルティング 等	- インバウンドメディア運営 - インバウンドプロモーション支援
所在地	- 東京本社 - 関西オフィス - ソーシャルメディアマネジメントセンター高知	東京本社	東京本社	タイ バンコク	マレーシア クアラルンプール	大阪本社 東京オフィス	東京本社

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。

