



LMG
LOVABLE MARKETING GROUP

人に地球に共感を



共感とは、立場の違う人たちがお互いを理解し合うことだと考えます。
人同士の小さな共感が集まれば、それはやがて、理解し合える社会、持続可能な社会へとつながっていきます。

私たちはそのような未来を見据え、コミュニケーションのチカラで、世界に共感を生み出していきます。

事業構成／関連会社



純粋持株会社

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 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	株式会社 エルマーケ	株式会社 ライスカレ-LS
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	2022年11月 ※2026年1月連結子会社化	2026年2月 新設分割 ※2026年3月連結子会社化
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	東南アジア全域に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	- LINE運用代行/コンサルティング - LINE APIツール/ミニアプリ導入支援 - 友だち数増加支援	- SNS運用支援 - インフルエンサー活用支援
所在地	- 東京本社 - 関西オフィス - SMMC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	東京本社	東京本社



株式会社エルマーケについて



会社名	株式会社エルマーケ
資本金	500万円
設立	2022年11月
拠点	〒105-0001 東京都港区虎ノ門4丁目1-1 3 プライムテラス神谷町9階
従業員数	20名（業務委託を含む）

当社は株式会社ラバブルマーケティンググループ（東証グロース市場）の子会社です



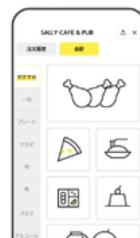
LINE運用代行/コンサルティング

LINE公式アカウント/APIツールの
開設から運用までをご支援。



LINEミニアプリ開発

LINE公式アカウント/APIツールでは実現が
できないようなご要望を形にします。



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)増加の支援を行います。



LINEは日本国内の「生活インフラ」としてすでに定着しており**国内MAU(※1)**は**1億人以上**。
アクティブ率が高く、**毎日利用するユーザーが85%以上**。



(※1)MAU...Monthly Active Userの略称。月に1回以上利用や活動があったユーザーの数

新サービス「エルマAI」について

EC回遊 → LINE Push → 再訪購入。実体験の8ステップ。

PHASE A ・ EC回遊 & 離脱

STEP 01

気になる商品を見ている



STEP 02

カートに入れる



STEP 03

決済の直前で離脱



PHASE B ・ LINE PUSH

STEP 04

最適な瞬間を待つ



STEP 05

メッセージの自動生成
& プッシュ通知



STEP 06

メッセージアプローチ



STEP 07

クーポン適用済みで再訪



STEP 08

購入完了

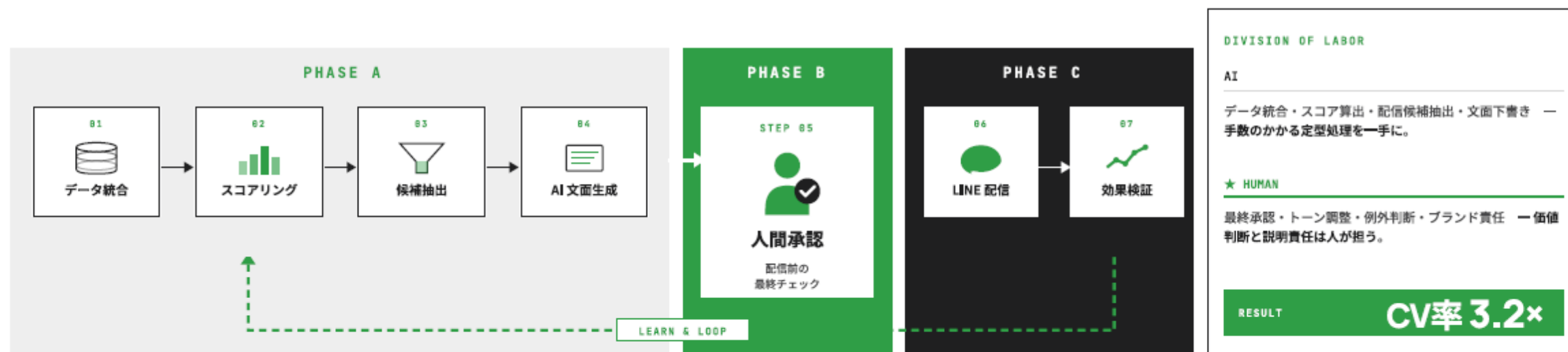


離脱した顧客が、適切な瞬間に、適切なオファーで再訪し、購入に至る。

理想は「勘と根性」ではなく、「仕組みで回る運用」

AIが判断を支援し、**人**が安心して回せる運用。

完全自動ではなく、**AI支援型**。データ→AI→人→配信→検証が循環し、毎週賢くなる。



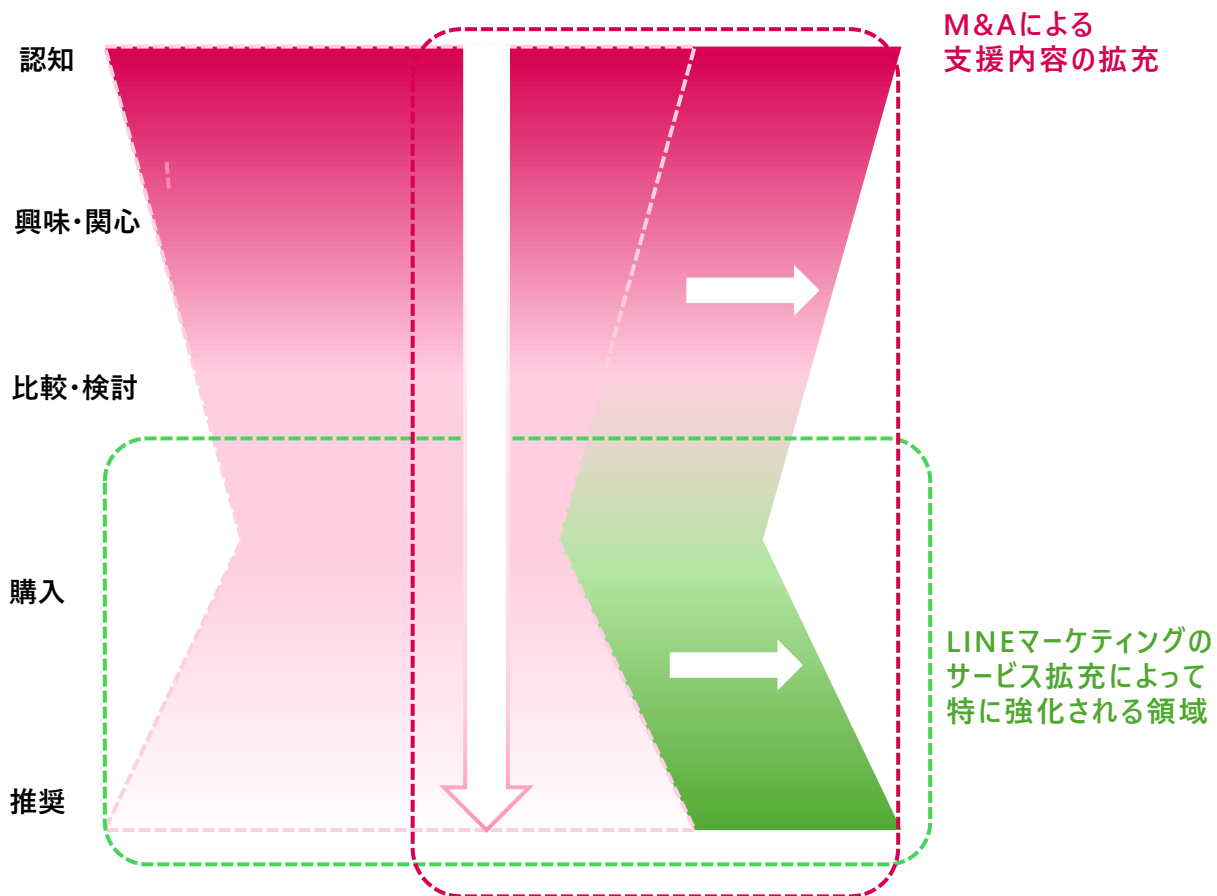
01 完全自動ではない。AIは判断を支援、人が最終承認。

02 ループする運用。検証結果が次のスコアリングへ。

03 仕組み化されている。担当が変わっても止まらない。

マーケティングファネルが拡充補完され提案力と競争優位性が向上

従来のカバー範囲



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。