

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2026年2月24日
【会社名】	株式会社ラブブルマーケティンググループ
【英訳名】	Lovable Marketing Group, inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 林 雅之
【本店の所在の場所】	東京都港区虎ノ門四丁目1番13号
【電話番号】	03-6381-5291
【事務連絡者氏名】	執行役員コーポレート本部管掌 中川 徳之
【最寄りの連絡場所】	東京都港区虎ノ門四丁目1番13号
【電話番号】	03-6381-5291
【事務連絡者氏名】	執行役員コーポレート本部管掌 中川 徳之
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1 【提出理由】

当社は、2026年2月18日開催の取締役会において、株式会社MUSCAT GROUP（証券コード：195A）の子会社である株式会社ライスカレーLS（以下「RCLS社」）の株式を取得し、子会社化することについて決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2 【報告内容】

（1）取得対象子会社の概要

名称	株式会社ライスカレーLS	
所在地	東京都渋谷区道玄坂一丁目12番1号 渋谷マークシティウエスト20階	
代表者の役職・氏名	代表取締役 辻 馨	
事業内容	SNSマーケティング支援	
資本金	100万円	
設立年月日	2026年2月24日	
大株主及び持株比率	株式会社MUSCAT GROUP 100%	
上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません
	人的関係	該当事項はありません
	取引関係	該当事項はありません
当該会社の直近の経営成績及び財務状態	RCLS社は、株式会社MUSCAT GROUPの子会社である株式会社ライスカレープラスの新設分割により設立されるため、確定した最終事業年度はありません。そのため株式会社ライスカレープラスの直近の事業年度（2025年3月期）における譲受対象事業の売上高及び配賦前営業利益（親会社による経営管理費用の請求を控除した事業利益）を参考値として記載しております。 （参考値） ・売上高 ：643百万円 ・配賦前営業利益：275百万円	

（2）取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社は、「人に地球に共感を」をパーパスとし、生活者の情報消費行動に寄り添う、共感を重視した愛されるマーケティング（Lovable Marketing）を推進するマーケティング企業グループです。当グループは、持続的な企業価値向上に向けた成長戦略として、強固な顧客基盤に基づく既存事業の着実なオーガニック成長を堅持しております。この安定的な成長基盤を土台としつつ、中期経営計画の最重点項目としてM&Aおよび海外展開・新規領域へ事業拡大に取り組んでおり、既存事業とのシナジーを最大限に引き出すとともに新たな収益源を確立させ、従来の延長線上にとどまらない非連続的かつ飛躍的な成長の実現に邁進しております。

当社が株式を取得するRCLS社は、株式会社MUSCAT GROUPの子会社である株式ライスカレープラスが運営してきたSNSマーケティング支援事業のうち、アパレルやエンターテインメント、化粧品、電化製品、商業施設、交通サービスなど、人々の生活に深く関わるライフスタイル分野の支援に特化した事業領域を承継する目的で設立された新設法人です。株式会社ライスカレープラスは、当社子会社の株式会社コムニコとともに国内SNSマーケティング市場の黎明期より業界を牽引してまいりました。承継対象となるRCLS社の事業においては、当社子会社の株式会社コムニコと同様に大手企業を中心とした強固な顧客基盤を有し、戦略設計から効果検証までの一気通貫した支援体制を構築しております。特に、インフルエンサーマーケティングにおける高い専門性に加え、商品開発支援やオフラインイベント企画、ショートドラマ制作、自社メディア運用など、多角的かつ独自性の高いソリューションを展開しており、企業のマーケティング活動を総合的に支援する体制を強みとしています。

今回、RCLS社をグループに迎えることで、当社の主力事業であるSNSマーケティング支援のソリューション強化と大幅なシェア拡大を図り、同領域におけるリーディングカンパニーとしての地位を確固たるものにしてまいります。特に、インフルエンサーマーケティング領域の強化による単価向上や新規顧客獲得などのシナジーを早期に創出し、既存事業の飛躍的な成長へと繋げてまいります。

SNSマーケティング市場は拡大を続ける一方で、市場の成熟に伴い、今後は事業の選択と集中による業界再編が加速すると予想されます。当社は、こうしたリソース集約の動きを好機と捉え、今後も高い親和性が見込まれる領域でのM&Aや事業提携を積極的に推進し、「愛されるマーケティング」の普及を加速させることで、SNSマーケティングを核とした国内トップクラスのマーケティンググループへと飛躍し、さらなる企業価値の向上に邁進してまいります。

(3) 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

株式会社ライスカレーLSの普通株式	700百万円
デューデリジェンス費用等（概算額）	3百万円
仲介手数料（概算額）	45百万円
合計（概算額）	748百万円

以 上