

2022年3月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社ファブリカコミュニケーションズ

証券コード：4193

01. FY2022.3 1Q 実績（連結）
02. セグメント別詳細
03. FY2022.3 1Q ビジネスハイライト
04. 全社トピックス
05. Appendix 当社事業について

1Q連結売上高は13.6億円、通期業績予想(YoY+17.5%)に対して24.2%の堅調な進捗

SMSソリューション グループ

- 売上高前年同期比+20.2%、「メディアSMS」導入社数+216社(4Q→1Q)で順調に増加
- 新型コロナウイルス特需で増加した前年同期を上回り増収に貢献

U-CARソリューション グループ

- 売上高前年同期比+16.2%、「symphony」導入社数+151社(4Q→1Q)で計画を大幅に上回る
- 中古車マーケットの活況に加え、動画活用コンサルや中古車リースサービスの開始により引き合いが増加

インターネットサービス グループ

- 売上高・セグメント利益ともに回復基調であったが、2021年6月のGoogle検索アルゴリズムアップデートの影響を受け、厳しい結果に

オートサービス グループ

- レッカーサービスが軌道に乗り、高単価の修理案件獲得に寄与、レンタカーの増車も奏功し前年同期比で増収増益を達成
- さらにレンタアップの車両販売も好調

FY2022.3 1Q実績 (連結)

1Q連結売上高・利益ともに前年同期を大きく上回り好調をキープ、上場費用をこなし増収増益を達成

(単位：百万円)	FY2021.3	FY2022.3			
	1Q 実績	1Q 実績	前年同期比	通期業績予想 (YoY)	進捗率
売上高	1,127	1,369	+ 21.5 %	5,670 (+17.5%)	24.2%
営業利益	130	180	+ 38.1 %	850 (+29.1%)	21.2%
経常利益	131	170	+ 29.7 %	863 (+31.3%)	19.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	79	85	+ 7.8 % ※	573 (+25.8%)	14.9%

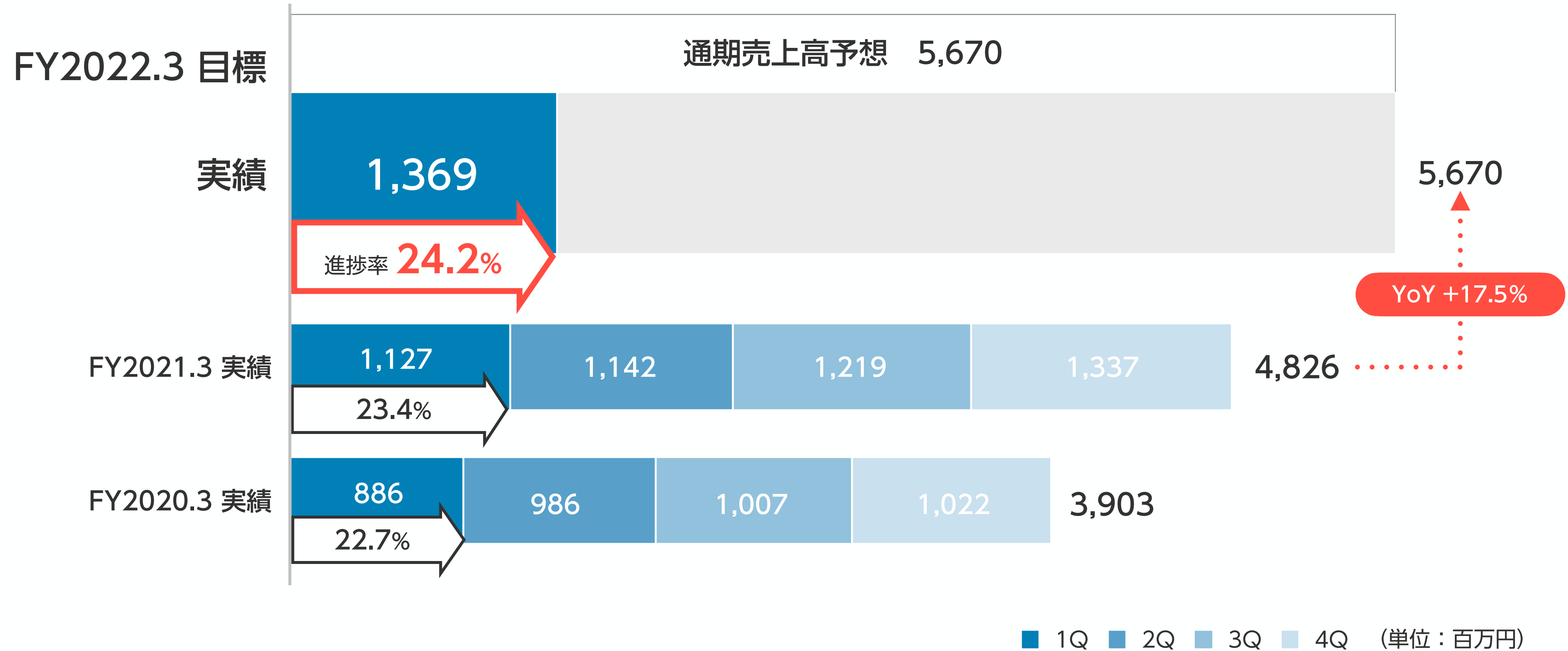
※1Q特有の会計処理により一時的に税金が偏重して計上されておりますが、年度末に向けて平準化されていく予定です

FY2021.3 1Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

(単位：百万円)	FY2021.3	FY2022.3			
	1Q 実績	1Q 実績	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	1,127	1,369	+ 21.5 %	5,670	24.2%
SMSソリューショングループ	597	718	+ 20.2 %	3,108	23.1%
U-CARソリューショングループ	232	270	+ 16.2 %	1,111	24.3%
インターネットサービスグループ	53	61	+ 14.1 %	347	17.7%
オートサービスグループ	242	318	+ 31.3 %	1,101	28.9%
セグメント利益または損失 (△)	130	180	+ 38.1 %	850	21.2%
SMSソリューショングループ	159	203	+ 27.4 %		
U-CARソリューショングループ	67	72	+ 8.7 %		
インターネットサービスグループ	△ 8	△ 17	-		
オートサービスグループ	△ 4	27	黒字化		
調整額	△ 83	△ 106	-		

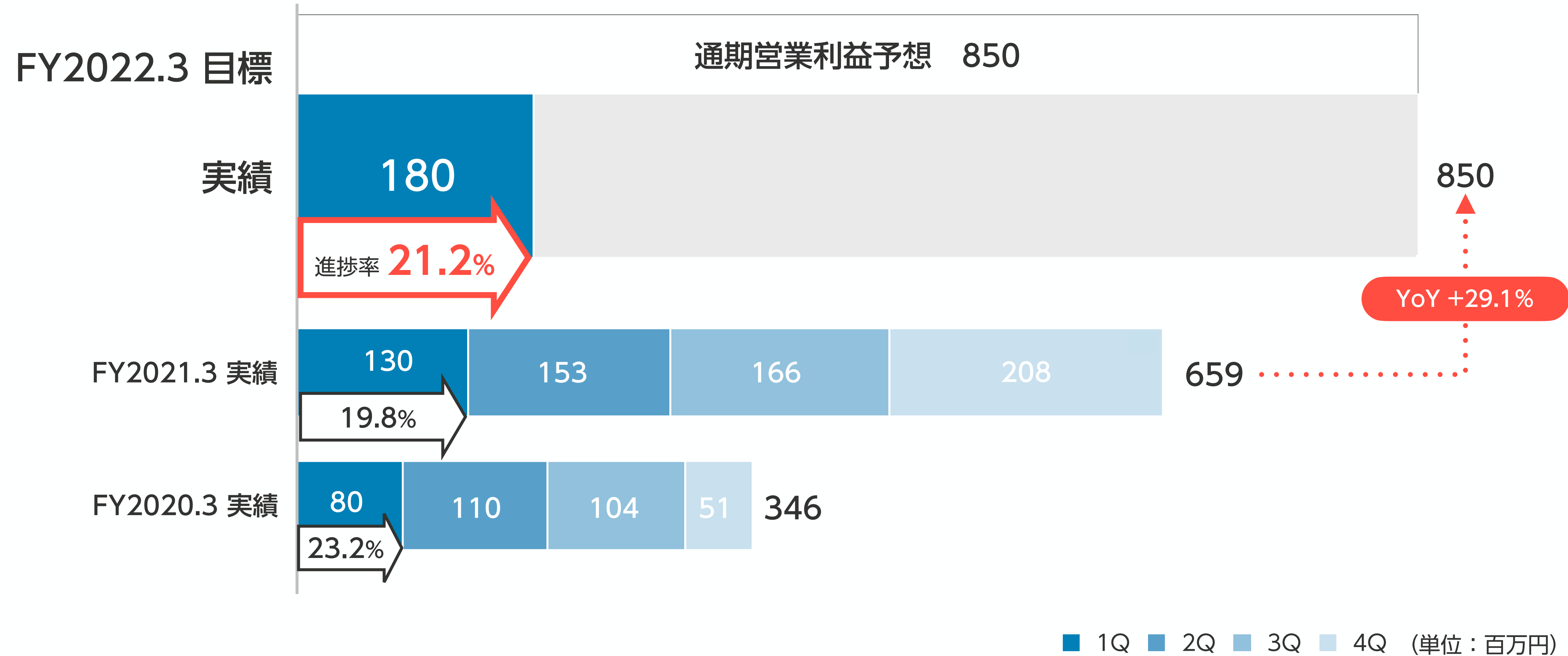
FY2021.3 1Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

通期業績予想に対する1Q売上進捗率は24.2%と、過去2年を上回る順調な進捗



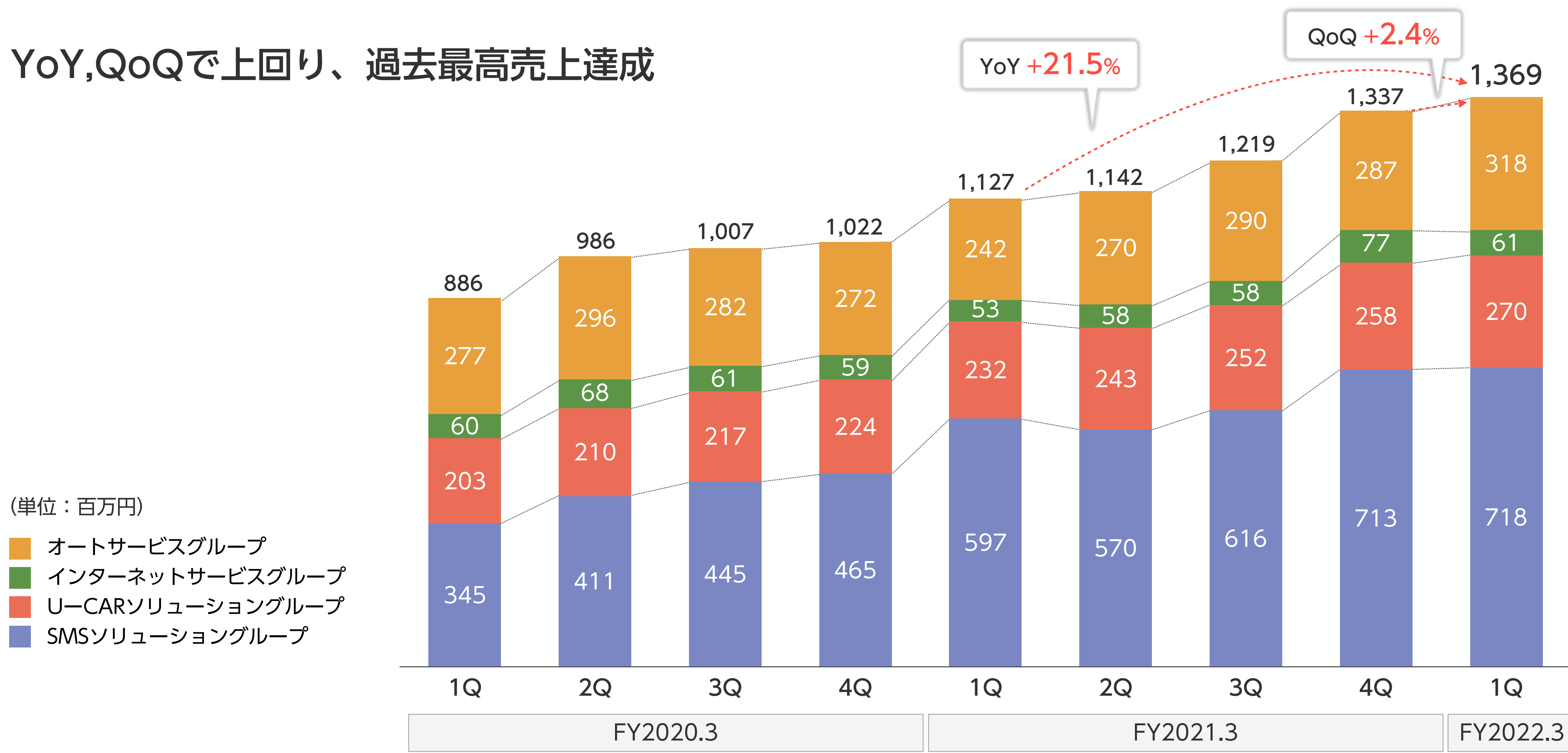
※ FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

通期業績予想に対する1Q営業進捗率は21.2%で推移



※ FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

YoY, QoQで上回り、過去最高売上達成

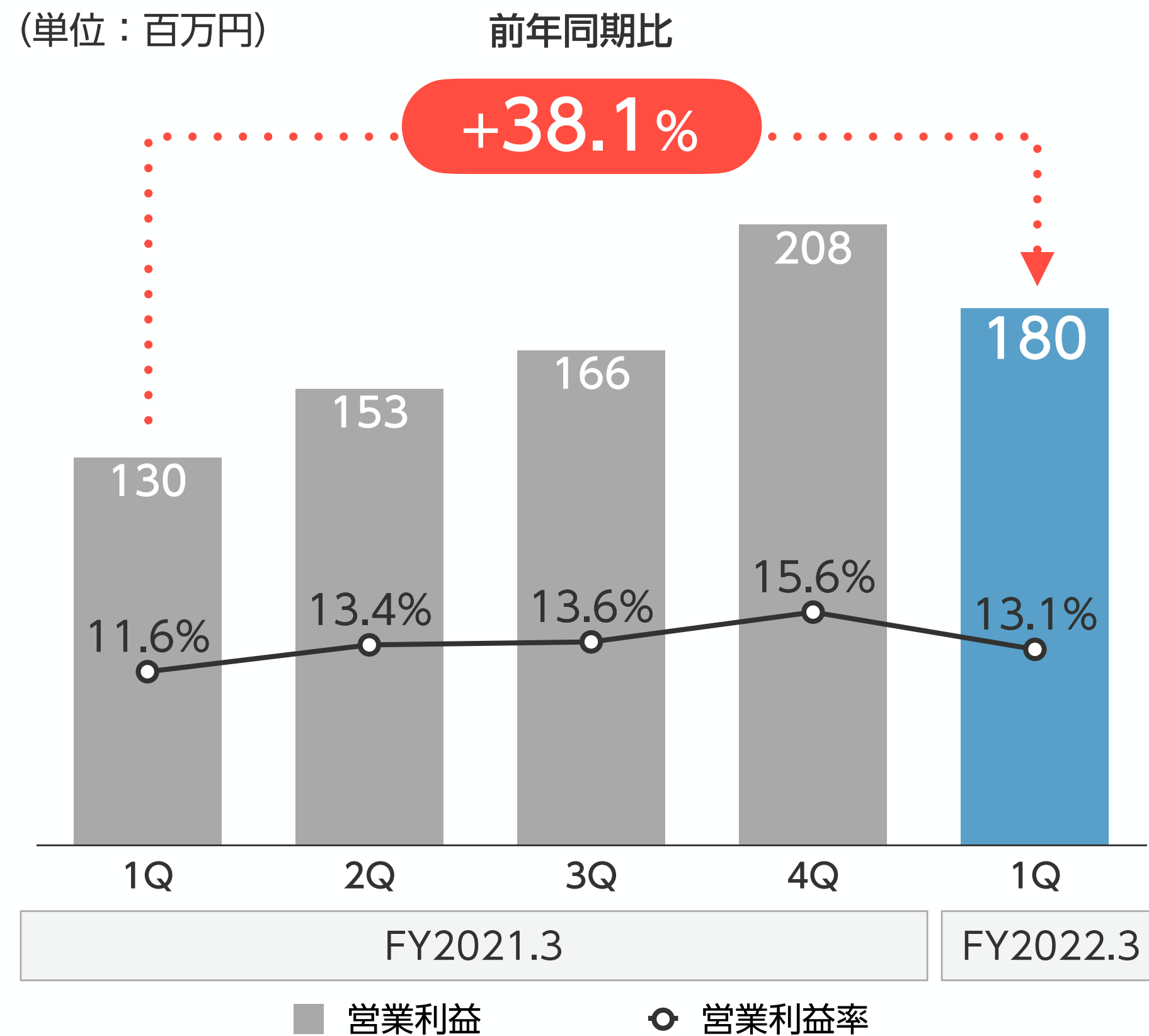


※ FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

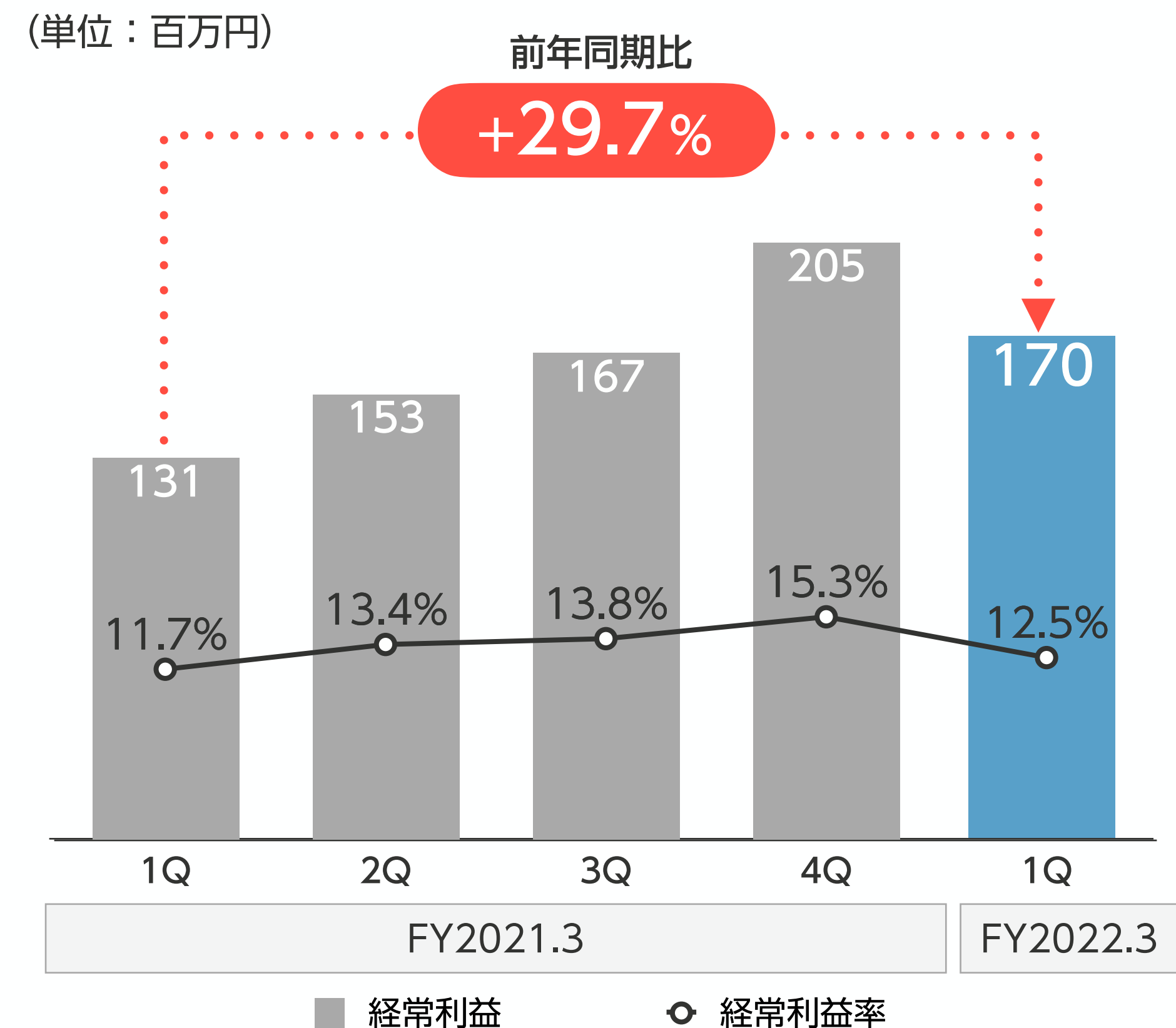
前年同期比で営業利益+38.1%と、大幅増益達成

インターネットサービスグループの営業損失、SMSソリューショングループの開発費先行、上場に伴う費用により、QoQで利益率が下がるも前年同期比では伸長

営業利益推移・営業利益率推移



経常利益推移・経常利益率推移



※ FY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

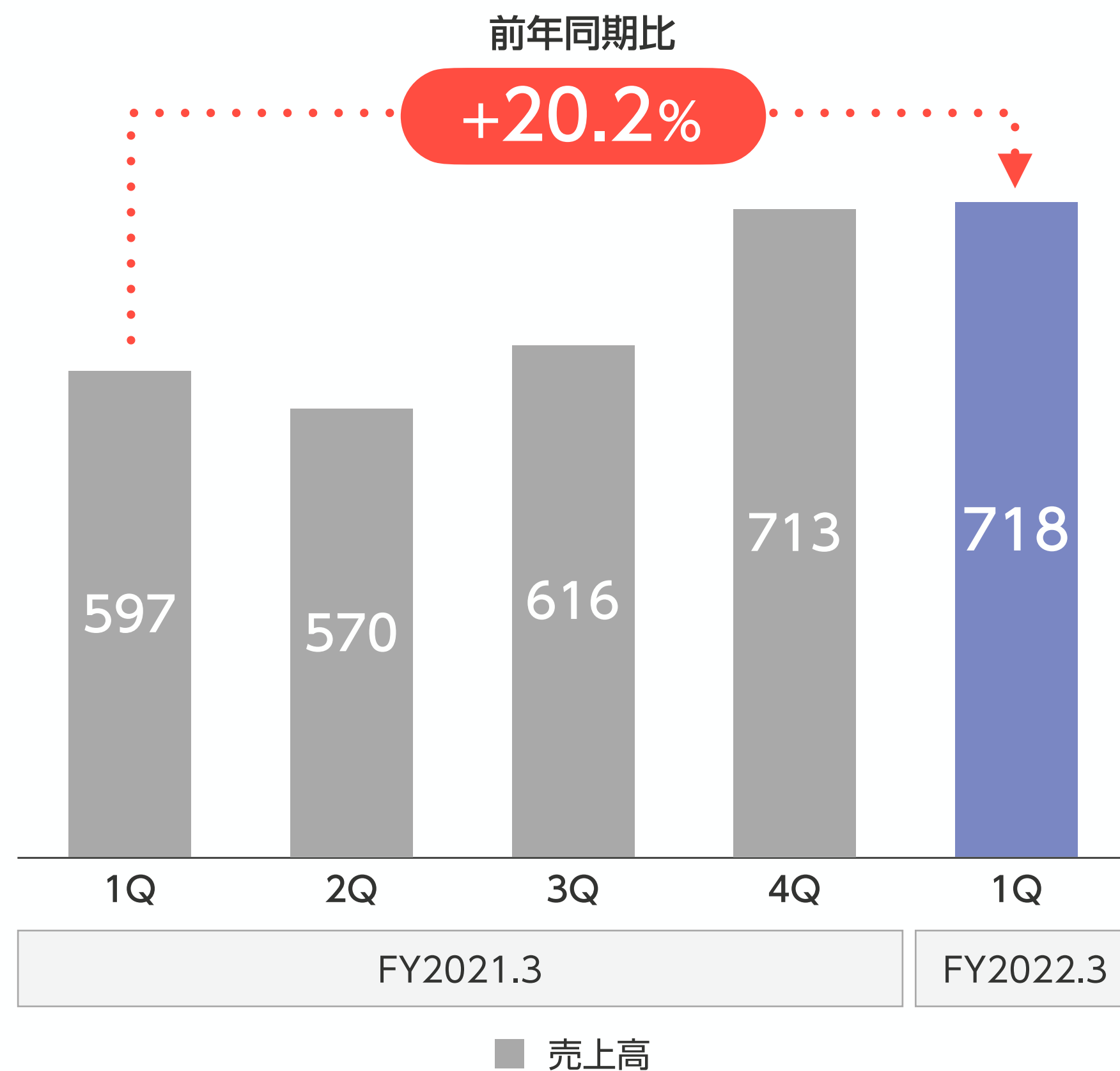
セグメント別詳細

1Qセグメント売上高は前年同期のコロナ特需による業績の伸びに対して約20%の増加

今後の事業成長に備えた開発費（アライアンスとの連携開発等）が先行したことにより、一時的に利益率が低下するも早期改善予定

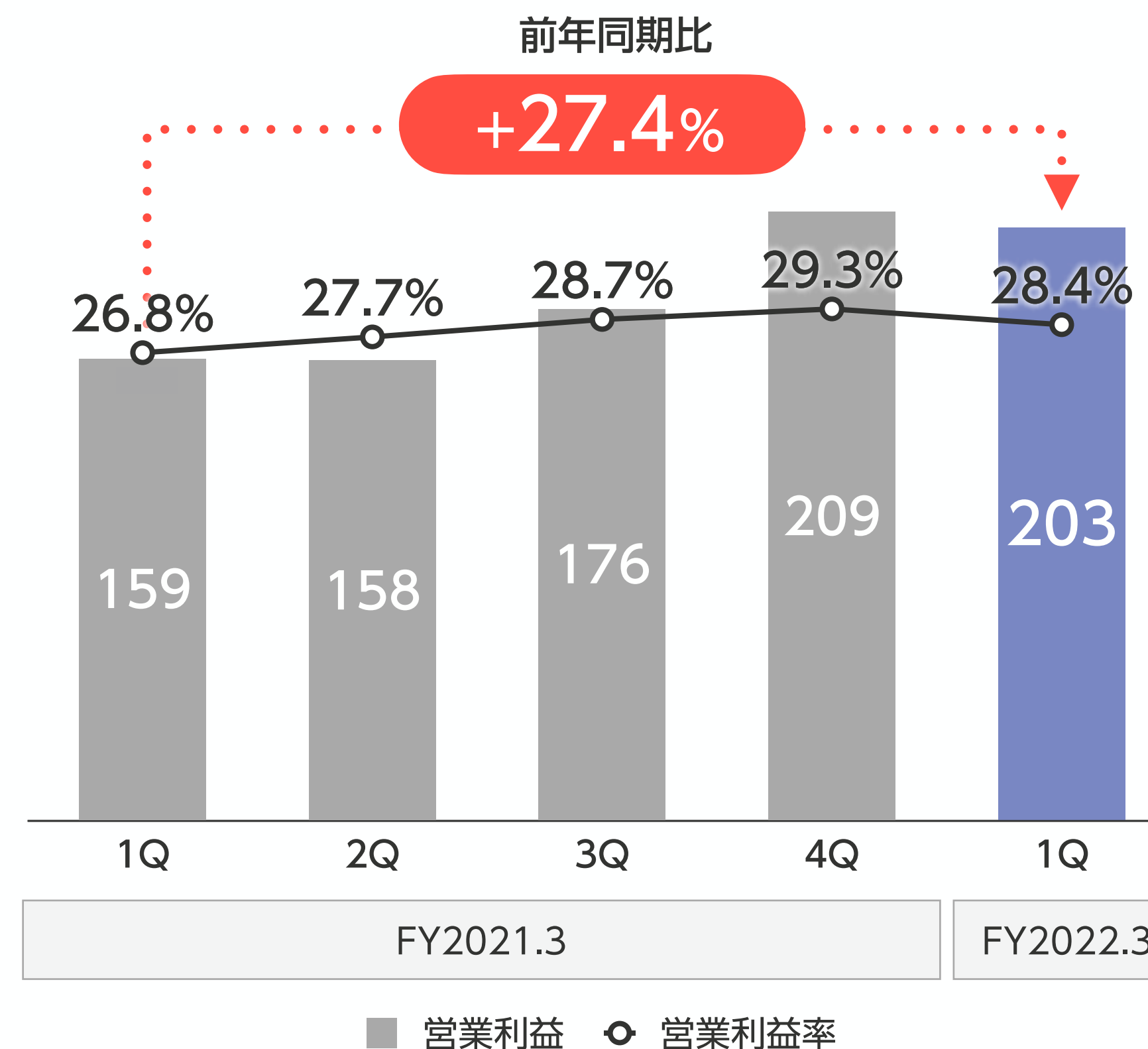
セグメント売上高推移

(単位：百万円)



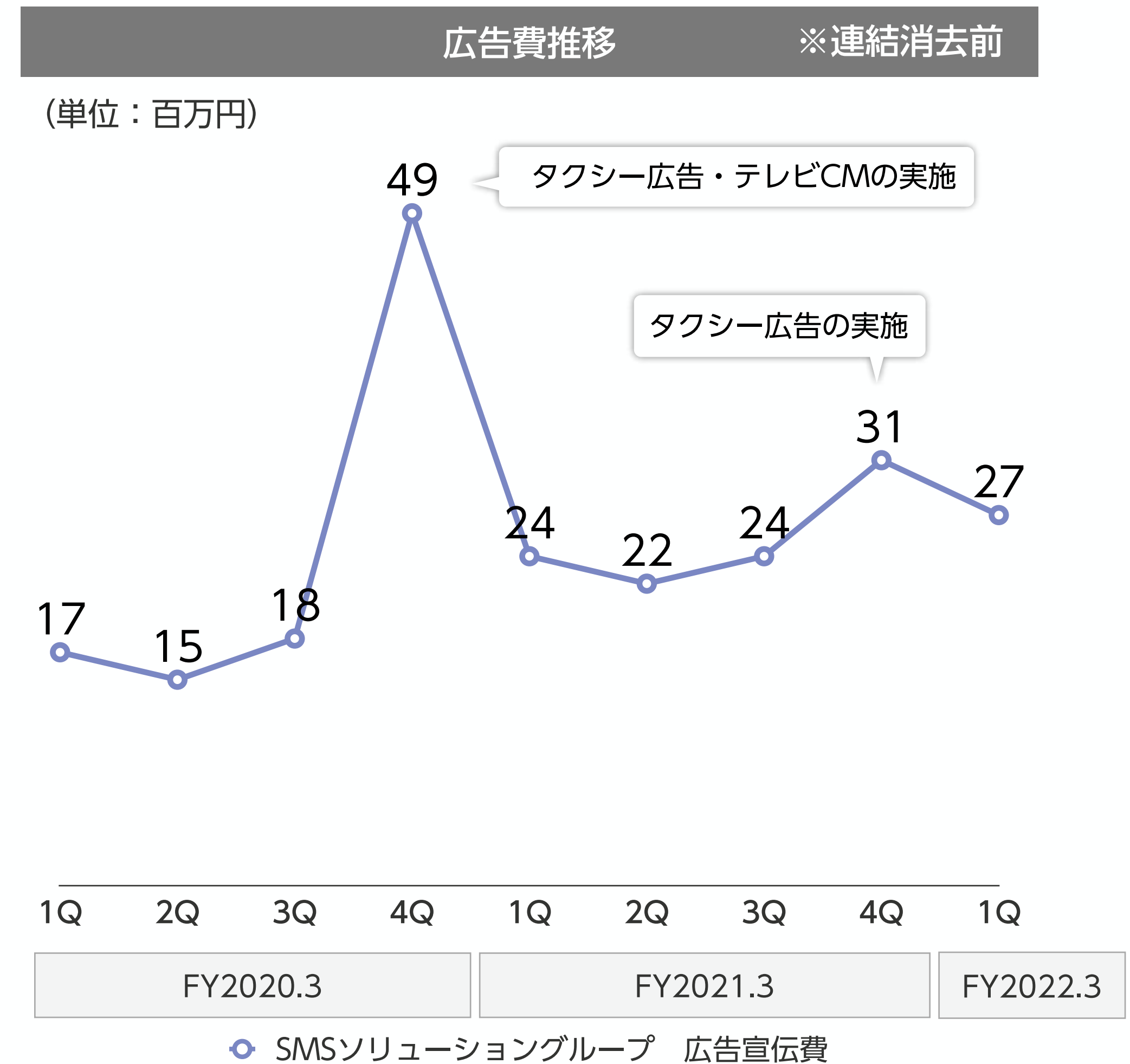
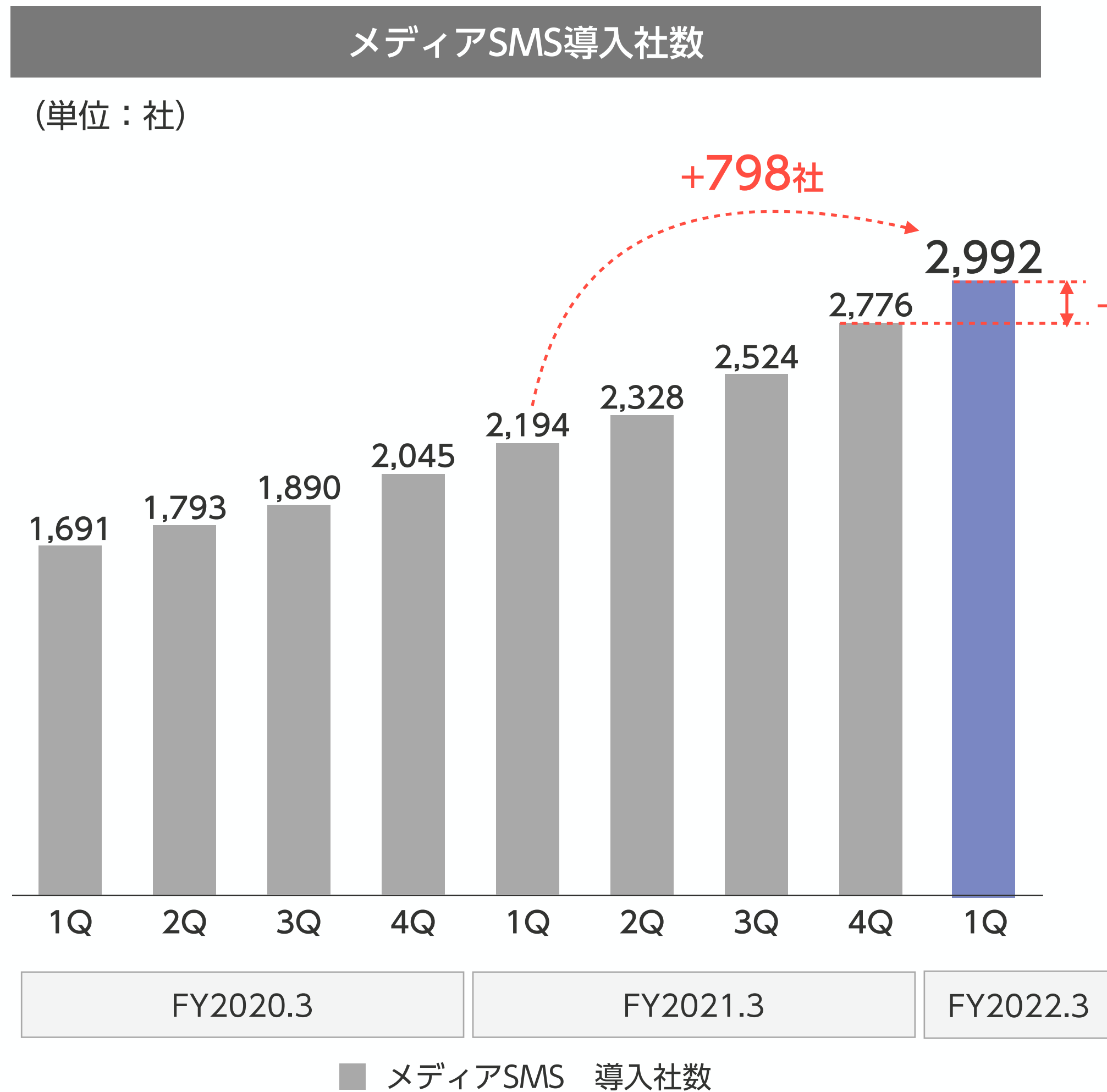
セグメント営業利益推移・営業利益率推移

(単位：百万円)



引き続き幅広い業種の企業への提案営業により、導入企業は2,992社に増加

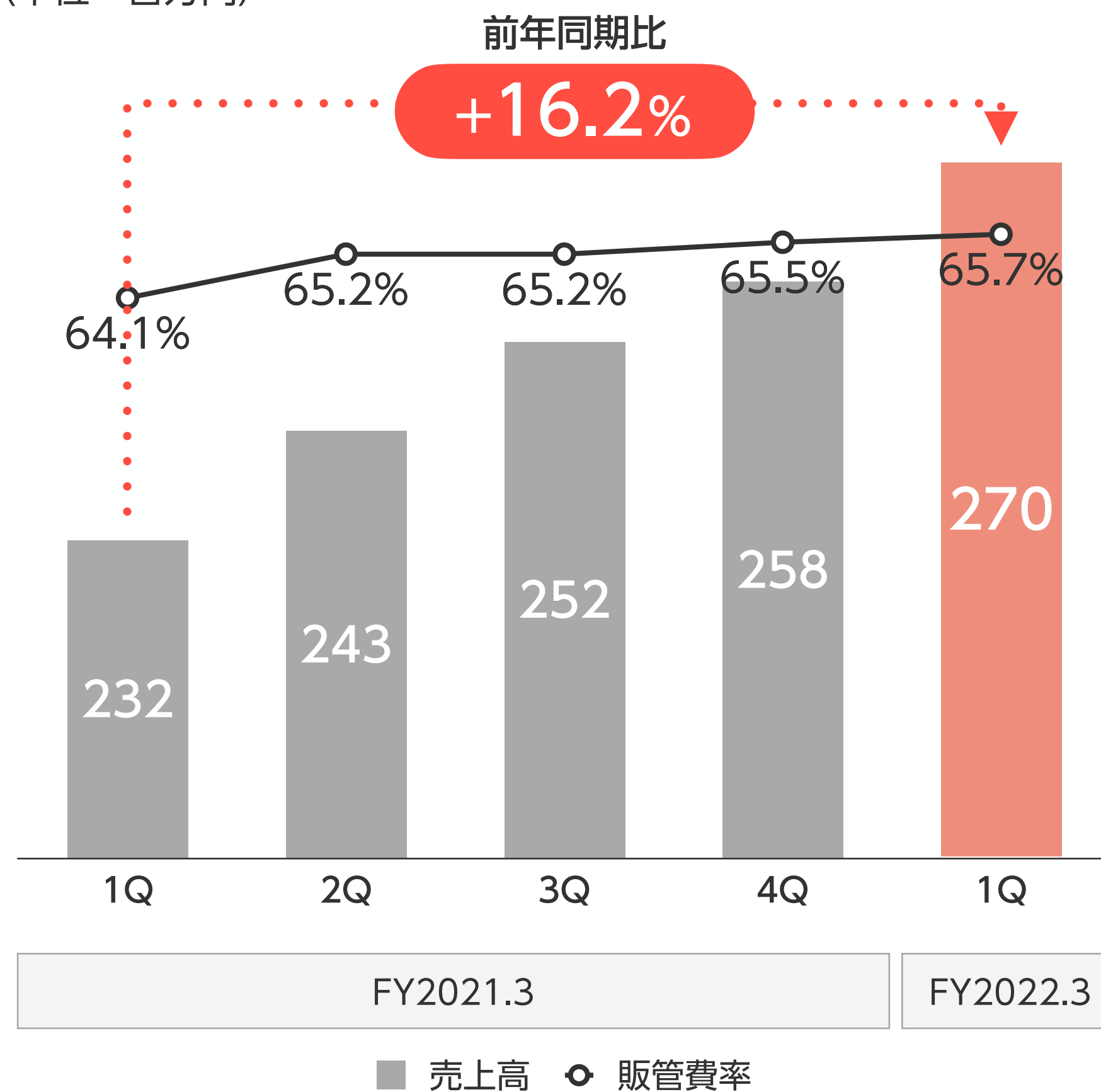
広告費の積極的な投下に併せ、インターネットサービスグループの運営するオウンドメディアからの集客等により、見込み客数もアップ



1Qセグメント売上高・利益ともに順調に成長

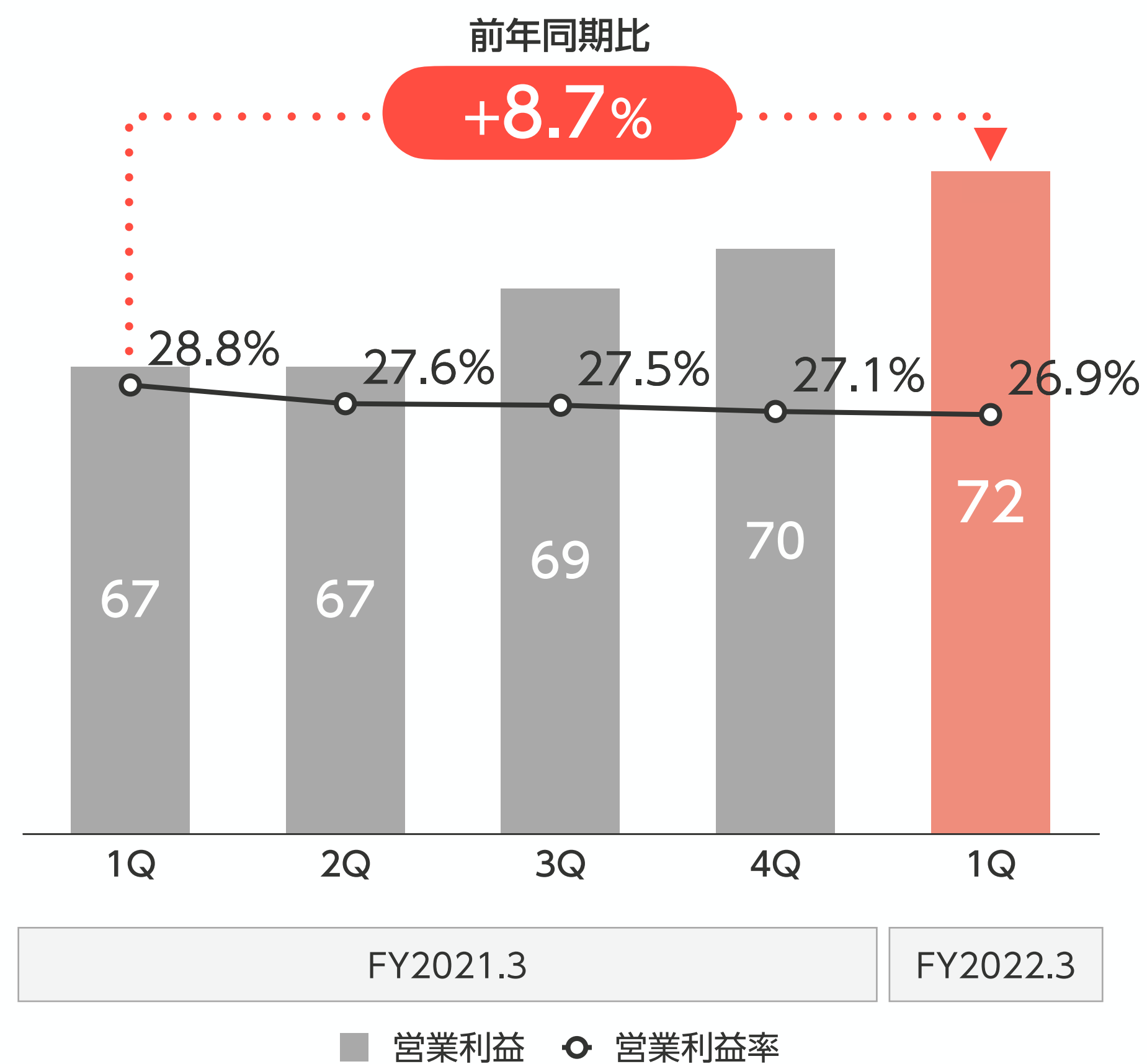
セグメント売上高・販管費率推移

(単位：百万円)



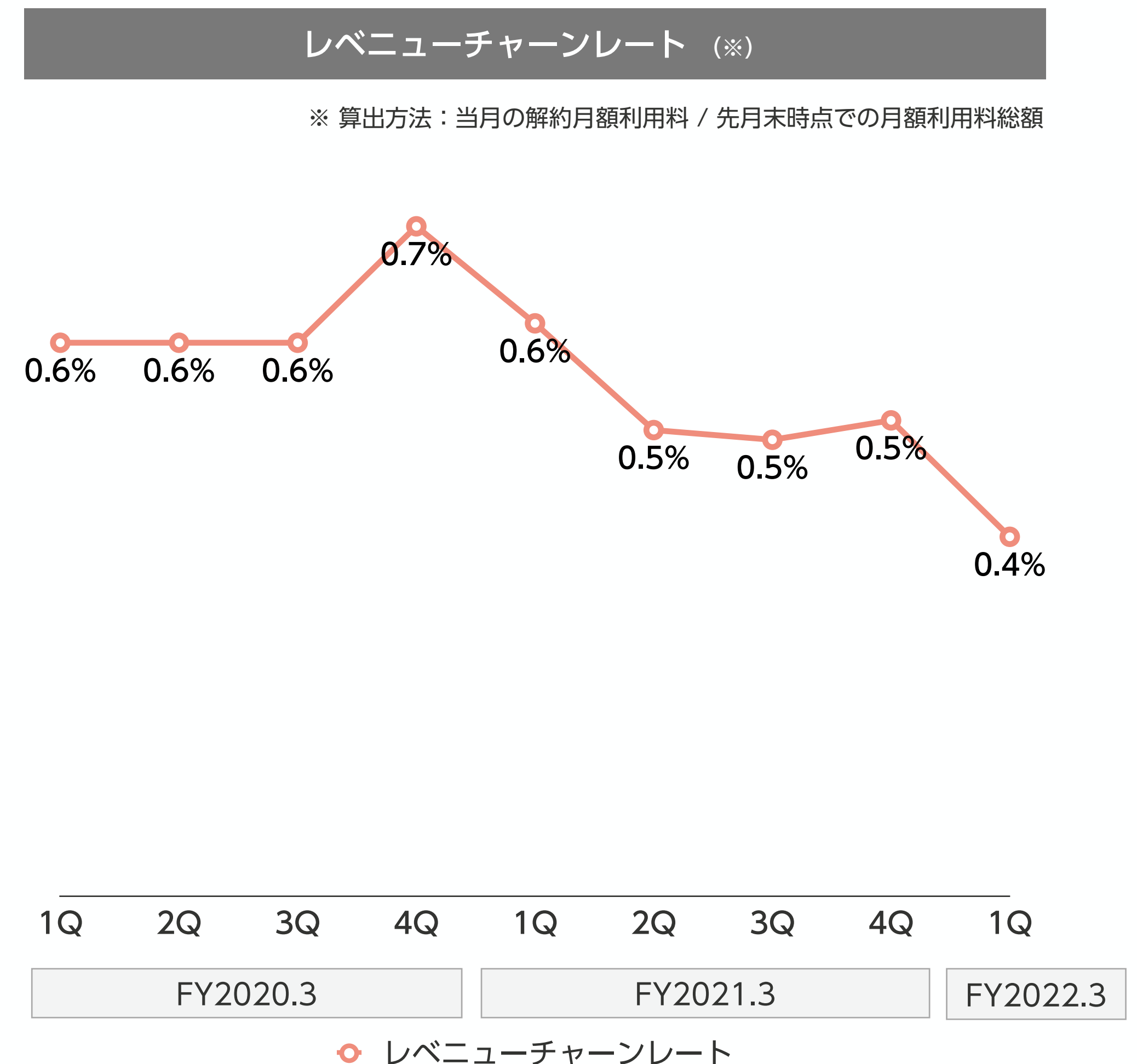
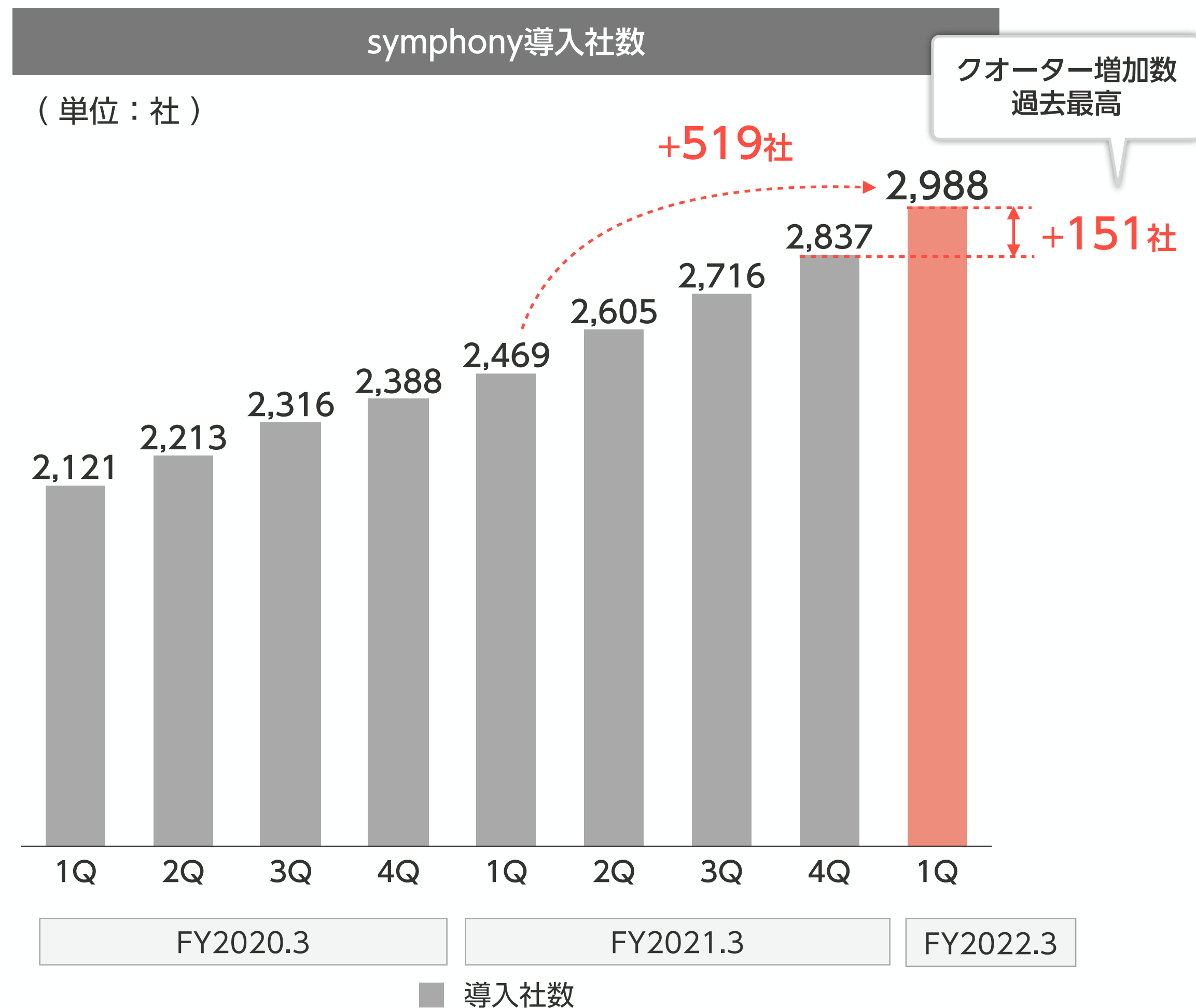
セグメント営業利益推移・営業利益率推移

(単位：百万円)



四半期における「symphony」導入企業の増加数は過去最高の151社

中古車マーケットの活況に加え、動画活用コンサルや中古車リースサービスの開始により引き合いが増え契約数が増加

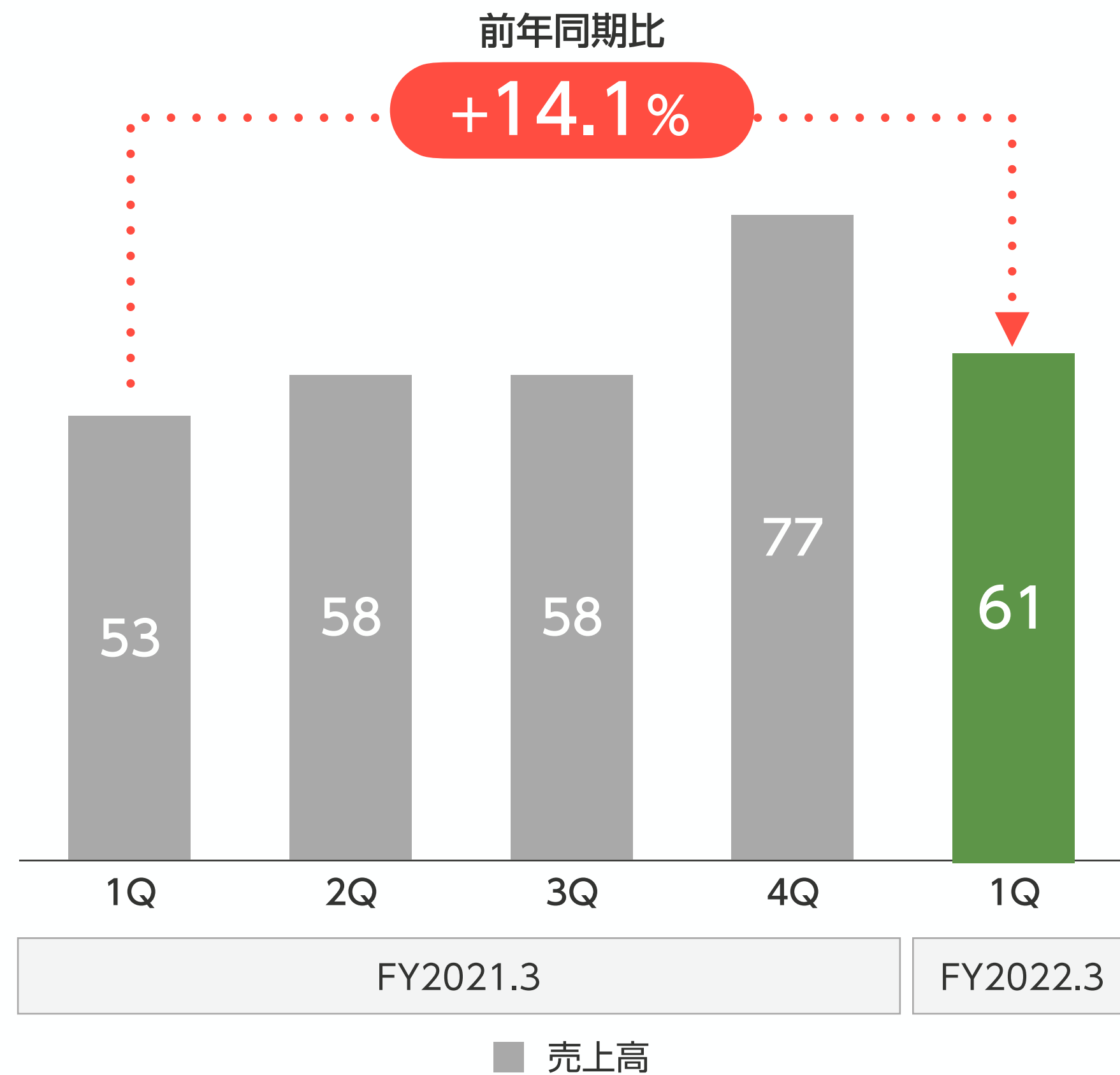


Google検索アルゴリズムアップデートの影響を受け、厳しい結果に

回復傾向が見られていたものの、2021年6月実施のアップデートで再度検索順位が下落。黒字化に向け中長期的に改善対応・新規事業を行う

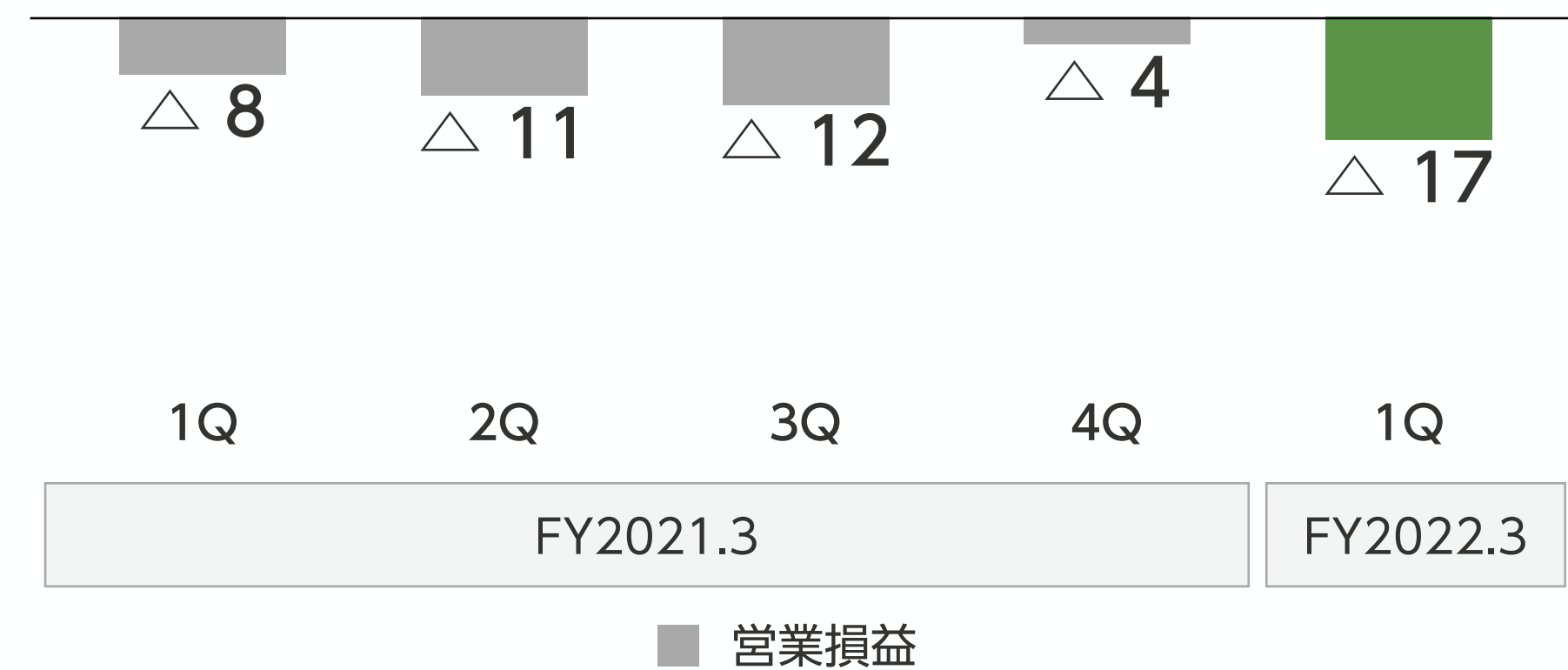
セグメント売上高推移

(単位：百万円)



セグメント営業利益推移・営業利益率推移

(単位：百万円)

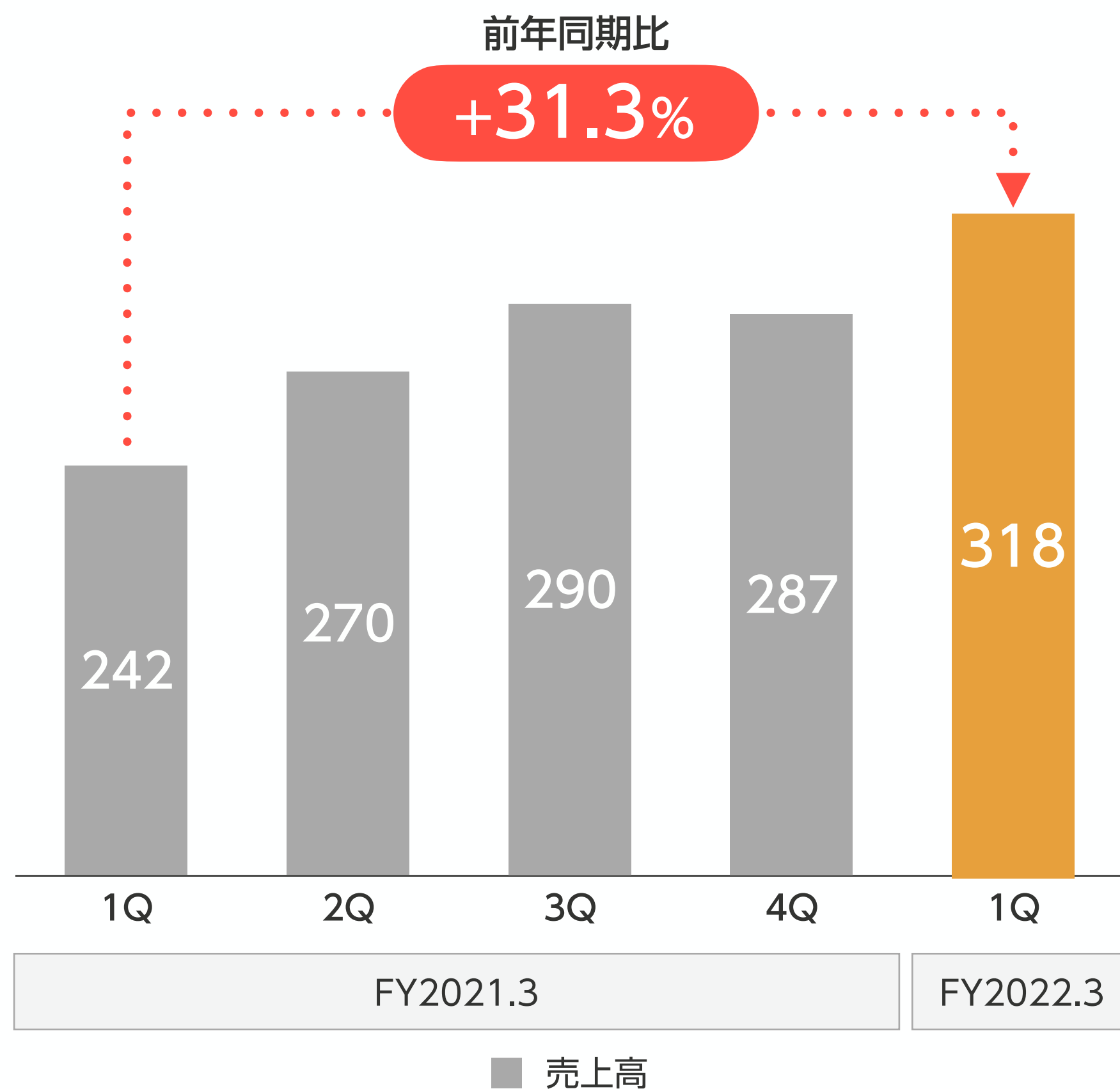


钣金修理・レンタカー事業が堅調に推移し大幅増収

昨年10月より導入したレッカーサービスも軌道に乗り、高単価の修理案件獲得に寄与、レンタカーの増車も奏功し前年同期比で増収増益を達成
さらにレンタアップの車両販売も好調

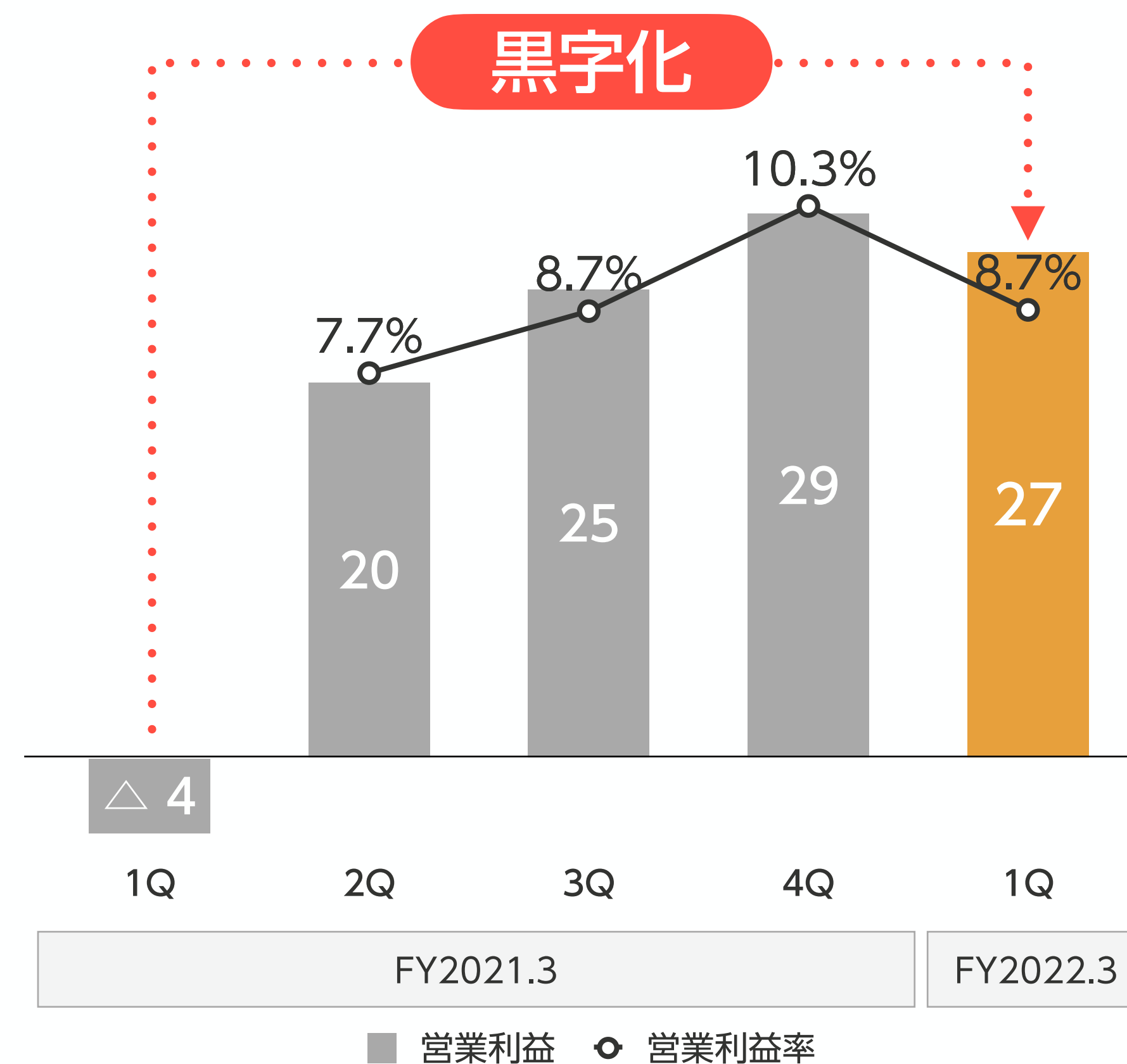
セグメント売上高推移

(単位：百万円)



セグメント営業利益推移・営業利益率推移

(単位：百万円)

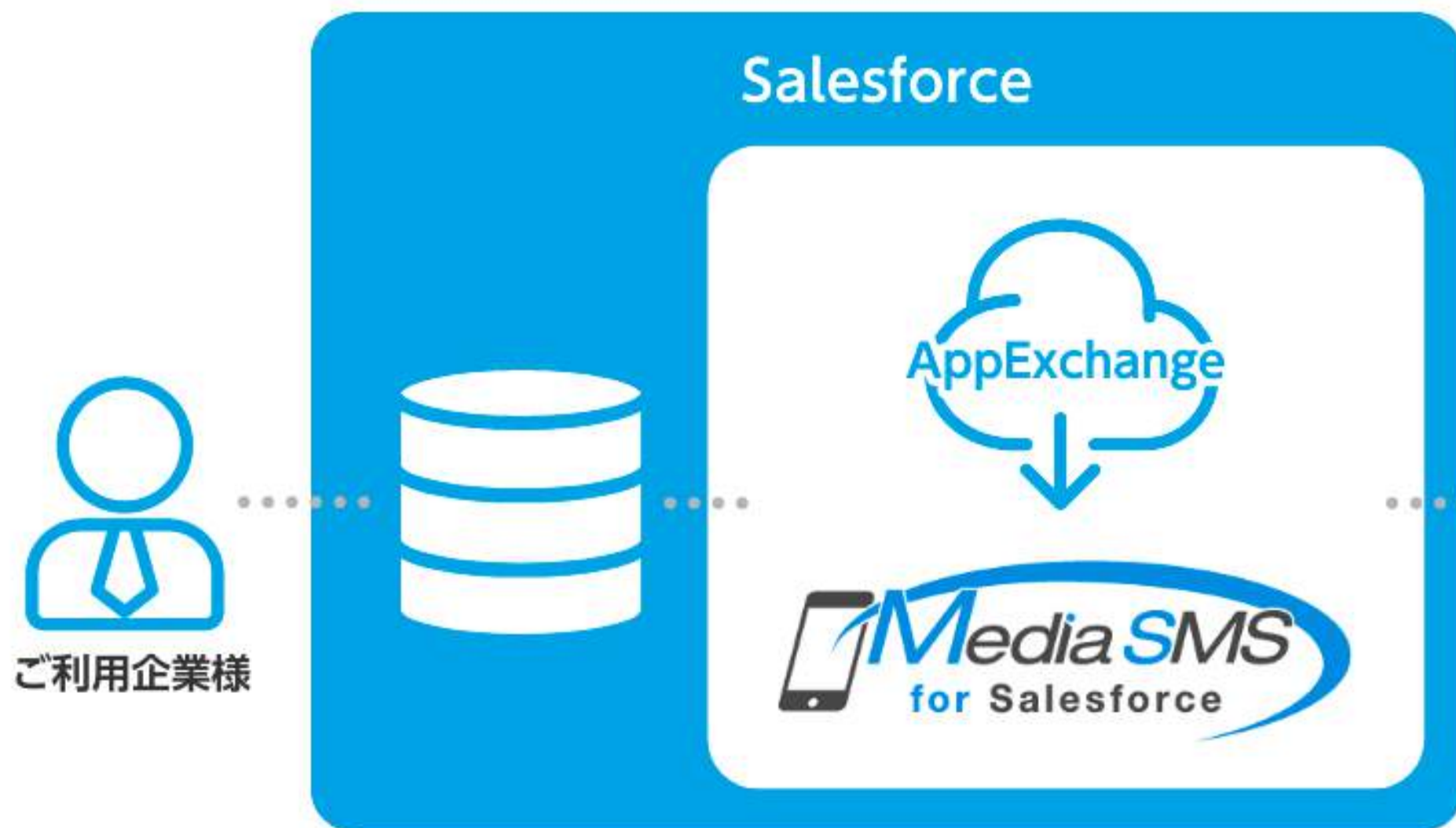


FY2022.3 1Qビジネスハイライト

アライアンスパートナー拡大における取り組み

2021/4/22

クラウド型統合CRMプラットフォーム
Salesforceと連携したSMS送信サービス
「メディアSMS for Salesforce」を発表



Salesforceの他の活動情報、顧客情報と合わせて一元管理が可能

Media SMS for Salesforceの運用例

特定のリード/顧客の携帯電話へ
個別にSMSを送信



特定のリード/顧客の携帯電話へ
一括でSMSを送信



2021/7/19

Genesis Cloudにおいて高品質SMS送信
を実現する専用アプリの提供を開始



Genesis AppFoundry 「メディアSMS」掲載ページ

2021/7/26

Appleの子会社、Clarissが提供する
「Clariss Connect」との連携を開始



セキュリティ強化に向けた取り組み

2021/7/1 クラウド型声紋認証サービス「VOICE SECURITY (ボイスセキュリティ)」をリリース

VOICE SECURITY

クラウド型声紋認証サービス



生体認証 × 所有物認証

声紋認証にSMS認証を
組み合わせることでより
強固なセキュリティを実現



今後、WEBサービスやスマホの認証
証券会社や保険会社のコールセンターソリューション
として提案を進める

声紋認証 + 携帯電話番号認証のイメージ



新たな形態の中古車販売サービスを開発・提供

ユーズドカーリース

2021/6/28 残存価格の設定が可能で毎月定額払いの中古車リース「ユズカリ」の提供を開始



特長

当社が長年蓄積してきたカーライフデータの活用&独自のアルゴリズムで精度の高い残価（残存価格）の設定が可能

見込み顧客増加に向けた取り組み

Youtube動画コンテンツなどマルチチャネルの強化で認知拡大

登録者数

順調に増加しており、2021年6月の新規チャンネル登録者数は過去最高を更新

公開本数

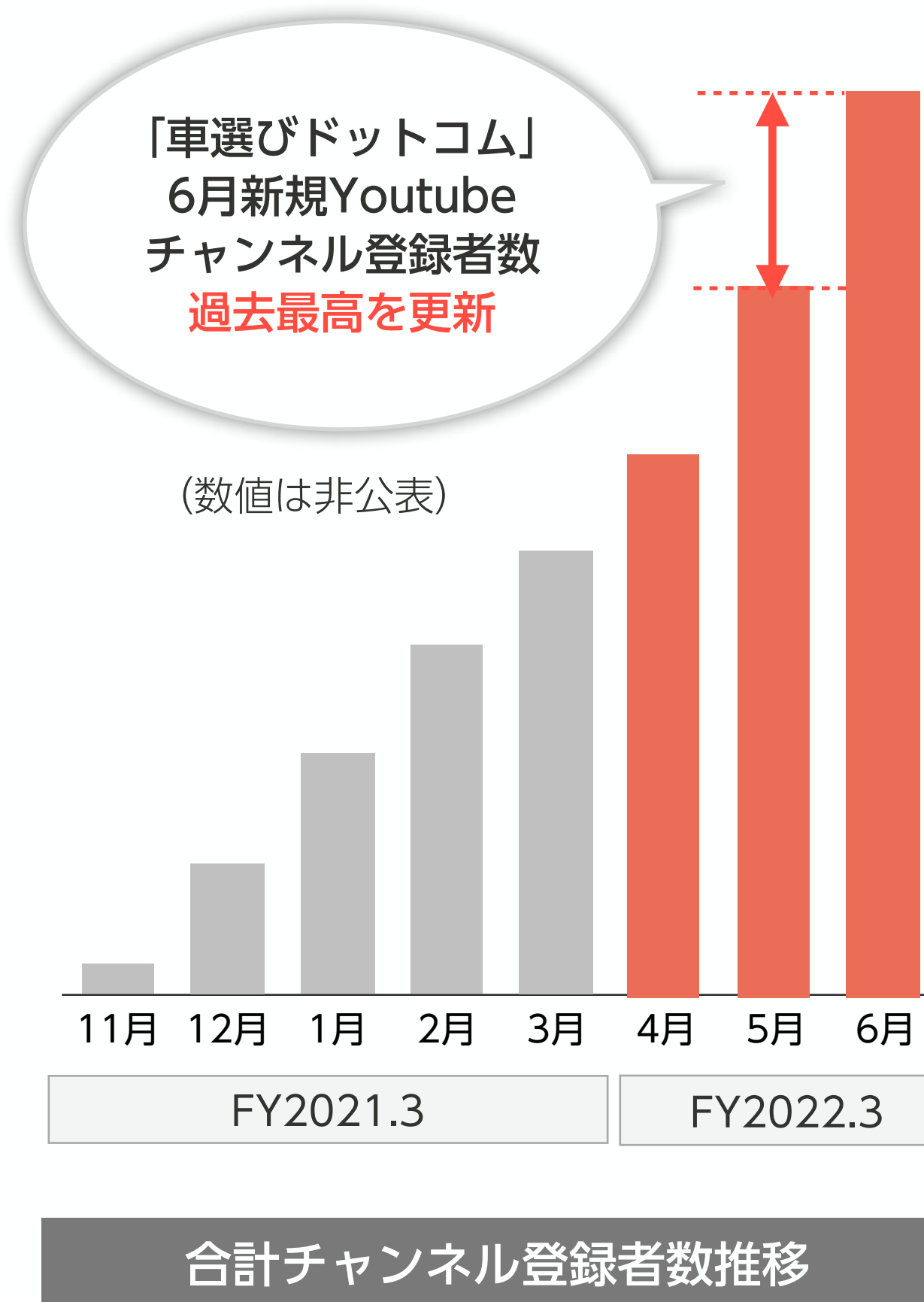
好評につきYoutube動画の公開本数を週1本から週2本に変更

コラボ

モデルのマギーとコラボ動画企画を実施し、プレスリリースやSNSにて宣伝



2021/5/27公開 モデル：マギーさん



オウンドメディア、DMによる潜在層へのアプローチ



税理士監修記事の作成

オウンドメディアにて、中古車販売店向け税務のポイントなど税理士監修の記事コンテンツを追加



ダイレクトメールの送付

中古車販売店へ向け、中古車市場規模の拡大やヤフオク!出品のメリットなどを紹介

コストを抑えながら良質なコンテンツを作成する体制を構築

1Q注力ポイント

動画コンテンツの作成

企画・演出・撮影・編集までを一貫生産

車選び
ドットコム

CAR
PRIME

YouTubeチャンネル運営と他社連携企画

車選びドットコム、CARPRIME（カープライム）の2ブランドを運営

E-A-Tを意識した高品質なコンテンツ作成

- Expertise（専門性）
- Authoritativeness（権威性）
- Trustworthiness（信頼性）

3.2 Expertise, Authoritativeness, and Trustworthiness (E-A-T)

Remember that the first step of PQ rating is to understand the true purpose of the page. Websites or pages without some sort of beneficial purpose, including pages that are created with no attempt to help users, or pages that potentially spread hate, cause harm, or misinform or deceive users, should receive the **Lowest** rating.

For all other pages that have a beneficial purpose, the amount of expertise, authoritativeness, and trustworthiness (E-A-T) is very important. Please consider:

- The expertise of the creator of the MC.
- The authoritativeness of the creator of the MC, the MC itself, and the website.
- The trustworthiness of the creator of the MC, the MC itself, and the website.

検索品質評価ガイドライン「General Guidelines」抜粋

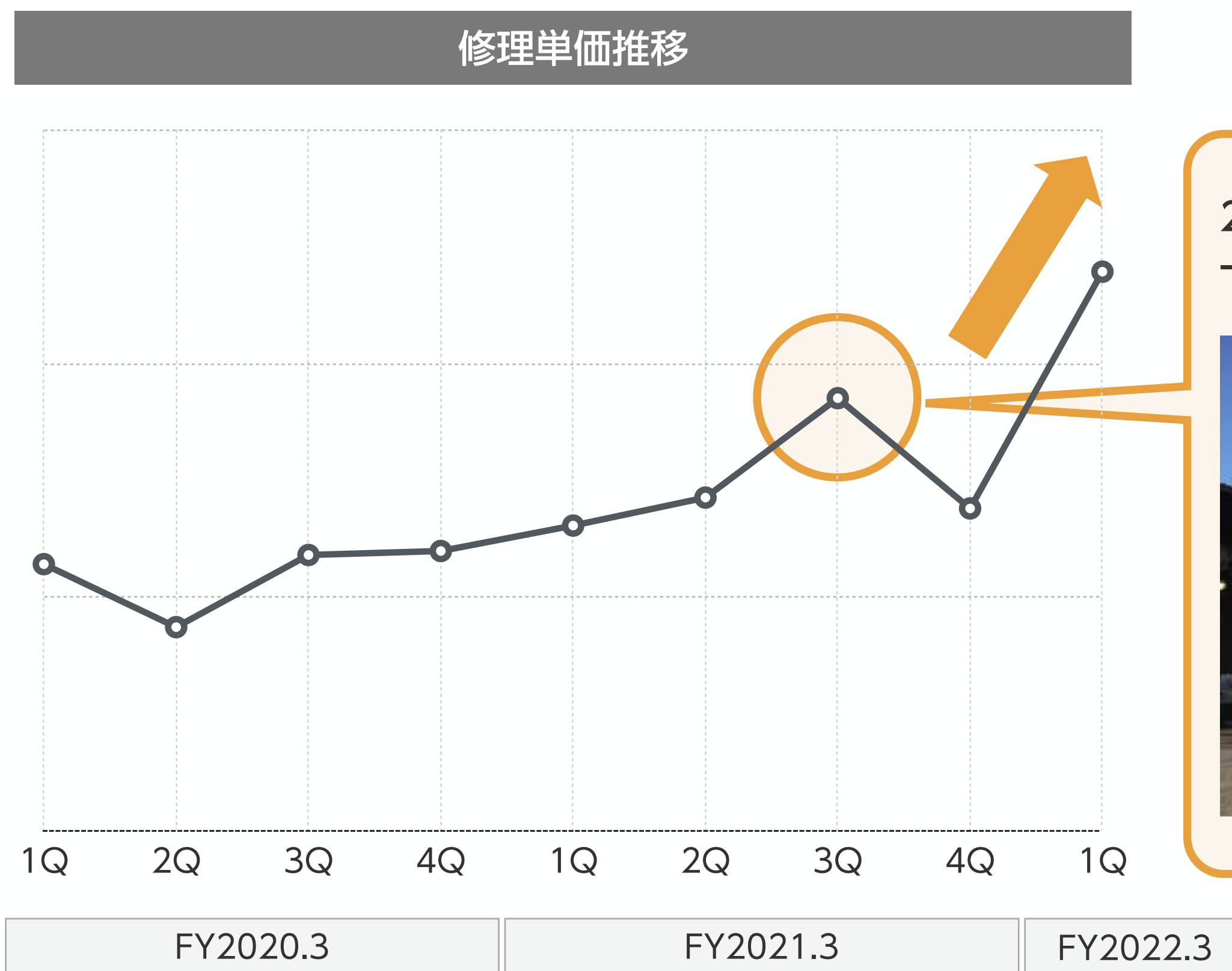
表示速度をはじめとした根本的UXの改善

技術基盤の改善

- 自動車カタログデータベースの改善
- 自動車の将来価値（残価）推定モデルの開発
- 中古車の買取価格推定モデルの改善



2020年10月に一般貨物自動車運送事業許可を取得後、本格化したレッカーサービスが軌道に乗り、大型の修理案件が増加したことで修理単価が上昇し、レンタカーの貸し出し期間も長期化



2020年10月
一般貨物自動車運送事業許可を取得



拠点マップ

04 全社トピックス

ミッションの実現を通して、サステナブルな社会の実現を目指します

Mission テクノロジーで社会の課題を解決する

私たちが目指しているのは、世の中にある様々な問題や課題を新しい発想と最新のテクノロジーで解決し、人々の暮らしがより安全に、より豊かになり、未来への希望に満ちた社会を実現することです。その実現のために、顕在化した社会のニーズはもちろん、これから起こるであろう未来の姿を思い描き、そこで必要となるサービスや課題にフォーカスし、今までにない斬新なサービスをいち早く提供していきます。

ファブリカコミュニケーションズグループの主な取り組み

企業のDXを推進し豊かな社会を



当社クライアントの課題解決を行い、
社会のDX推進に貢献

関連するSDGs



セキュリティの強化で安全な社会を



ニュアンス社と協業し
よりセキュリティの高い認証の技術を提供

関連するSDGs



ペーパーレス化で地球環境の保全を



ハガキやDMをSMSに置き換える
ペーパーレス化を推進

関連するSDGs



新任社外取締役として鬼頭 耕平氏が就任

2021年6月29日開催の第27回定時株主総会にて取締役を選任

取締役及び監査役の状況（2021年6月30日現在）

代表取締役社長	谷口 政人
取締役副社長 執行役員事業統括本部長 兼インターネットサービス事業本部長	近藤 智司
取締役管理本部長	渡邊 暁
取締役	奥岡 征彦
取締役 経営企画室管掌	岩館 徹
社外取締役	杉山 浩一
社外取締役	鬼頭 耕平 (新任)
常勤監査役	中山 敦彦
社外監査役	杉山 賢一
社外監査役	山田 亮治



社外取締役
鬼頭 耕平

- 第27回定時株主総会で決議され、社外取締役として当社に参画
- 公認会計士として財務及び会計に精通しており、会社経営を統括する十分な見識を有していることから、社外取締役として適切な助言を期待

Appendix

当社事業について

会社名	株式会社ファブリカコミュニケーションズ Fabrica Communications Co., LTD.
本社所在地	愛知県名古屋市中区錦3-5-30 三晃錦ビル8F
代表者	谷口 政人
設立	1994年11月
従業員数	159名 (2021年6月末時点、連結、就業人員)
子会社	株式会社メディア4u
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務支援システム開発・販売事業 ・ SMS配信ソリューション事業 ・ インターネットメディア事業 ・ WEBマーケティング事業 ・ 自動車整備・レンタカー事業

経営理念

変化を好機と捉え、
新たな価値を創造し、社会に貢献する

ミッション

テクノロジーで社会の課題を解決する

私たちが目指しているのは、世の中にある様々な問題や課題を新しい発想と最新のテクノロジーで解決し、人々の暮らしがより安全に、より豊かになり、未来への希望に満ちた社会を実現することです。

その実現のために、顕在化した社会のニーズはもちろん、これから起こるであろう未来の姿を思い描き、そこで必要となるサービスや課題にフォーカスし、今までにない斬新なサービスをいち早く提供していきます。



当社グループ

SMSソリューション グループ

法人向けSMS送信
サービスの提供



株式会社メディア4u

U-CARソリューション グループ

中古車販売業務支援
クラウドサービスの提供



株式会社ファブリカコミュニケーションズ

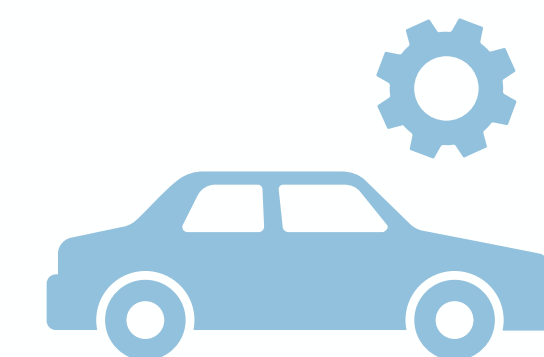
インターネットサービス グループ

WEBサービスの
企画・開発・運営



オートサービス グループ

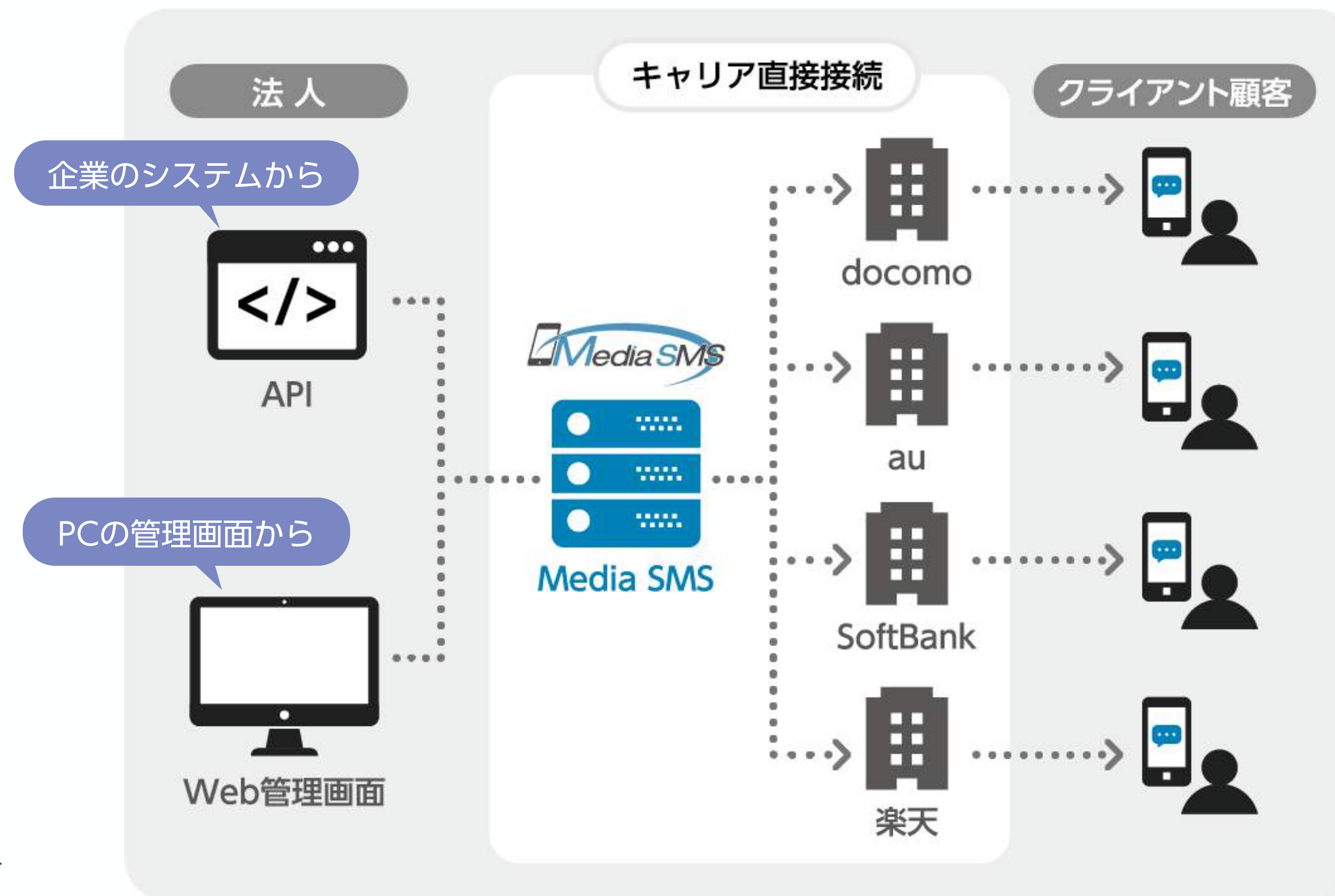
事故修理サービス・
車検サービスを提供





SMS (Short Message Service)

- 携帯電話やスマートフォン同士で短いテキスト（文章）によるメッセージを送受信するサービス
- 世界標準規格のため、ガラケーからスマホまで「すべての携帯電話」に対応
- 事業者とエンドユーザーを結ぶ強力なコンタクトツール



「メディアSMS」導入企業数 **2,992** 社 (2021年6月末現在)

Case1：本人認証



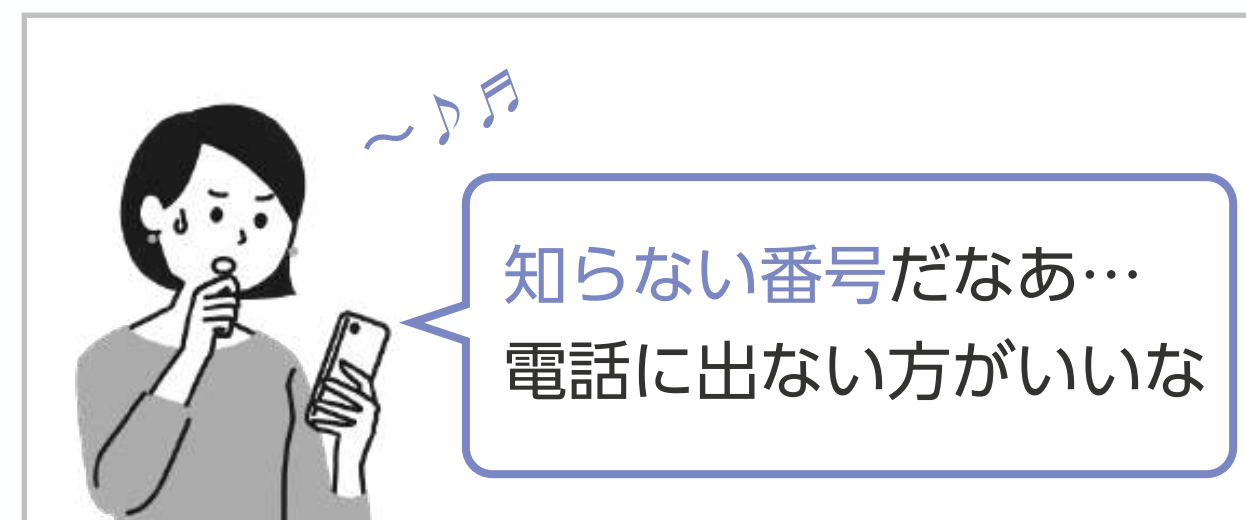
SMS

認証番号：0987
 この番号を□□□アプリの画面に入力してください。
 この番号の有効期限は30分です。



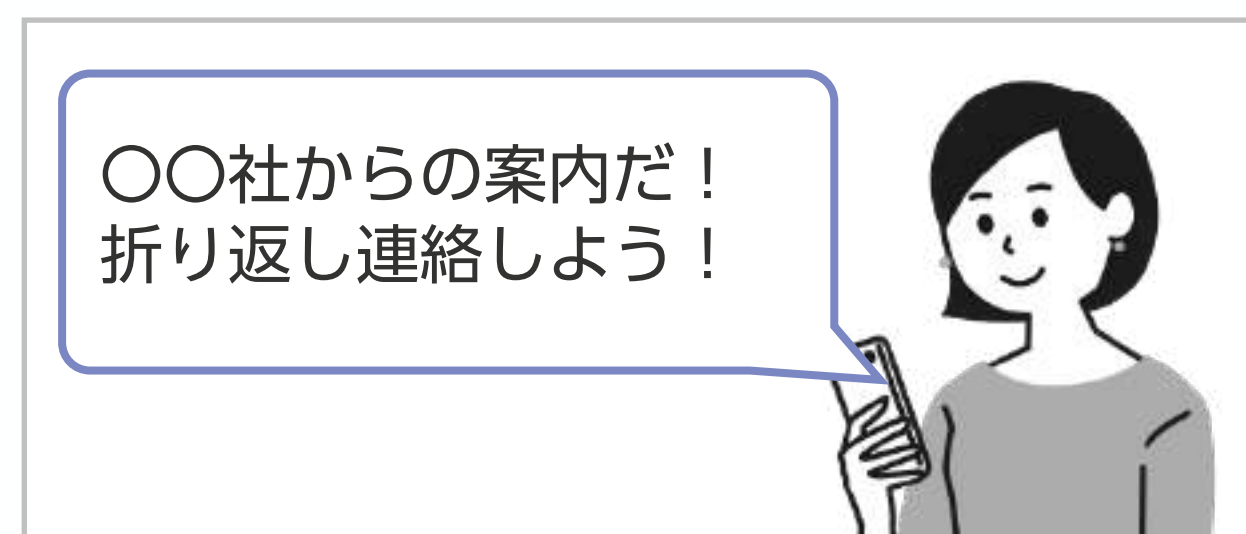
“2段階認証” で不正防止！

Case2：顧客連絡



SMS

□□□サポートセンターです。
 お問い合わせ頂いた件はこちらのページをご確認ください。
<https://www.abcd.com/hijklmn.html>



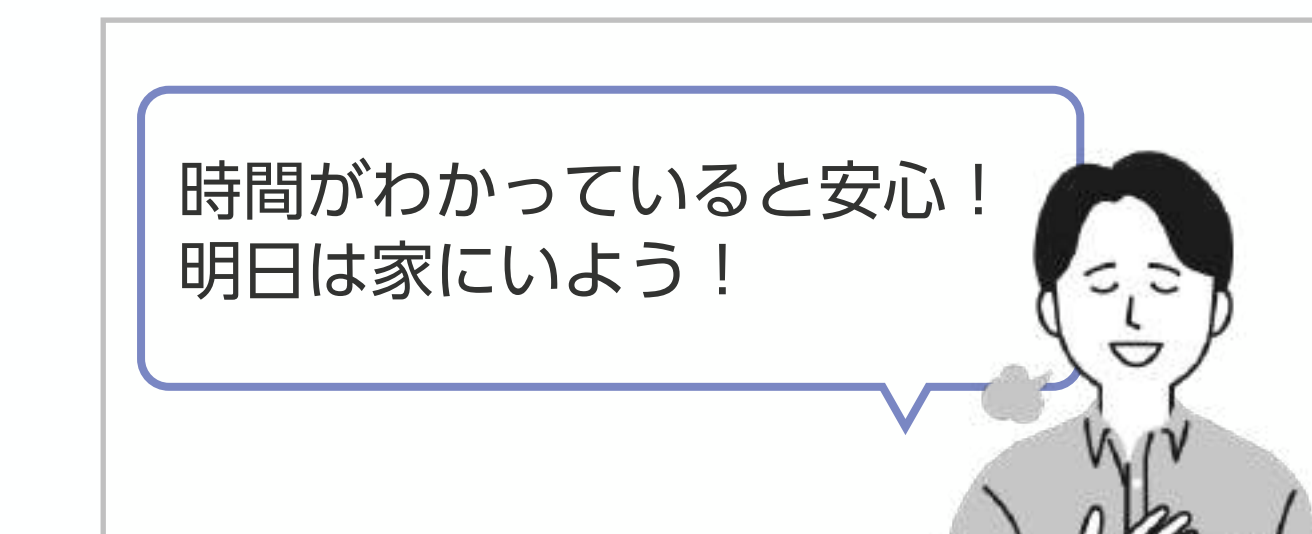
電話に出ない問題を解決！

Case3：配達予告



SMS

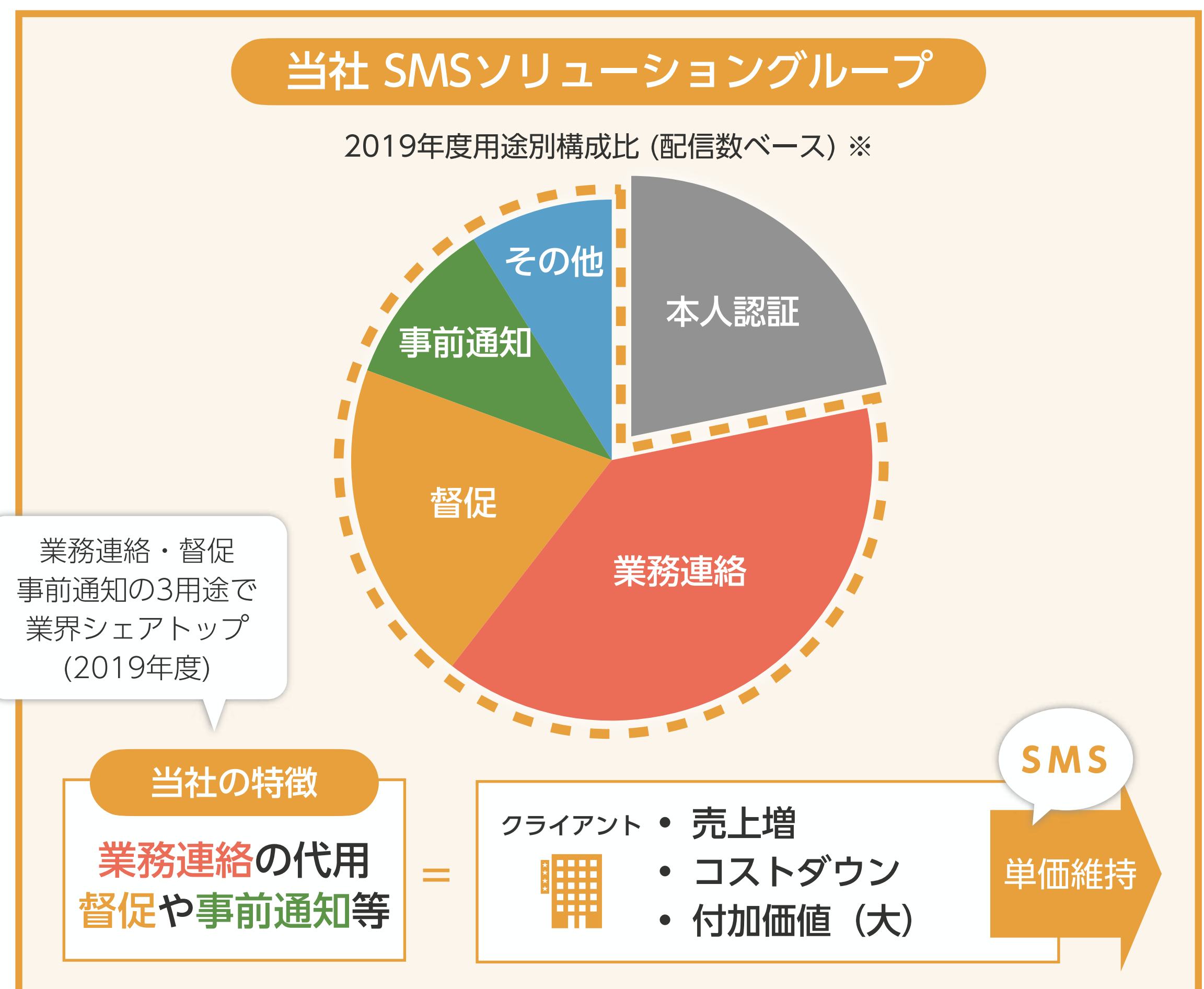
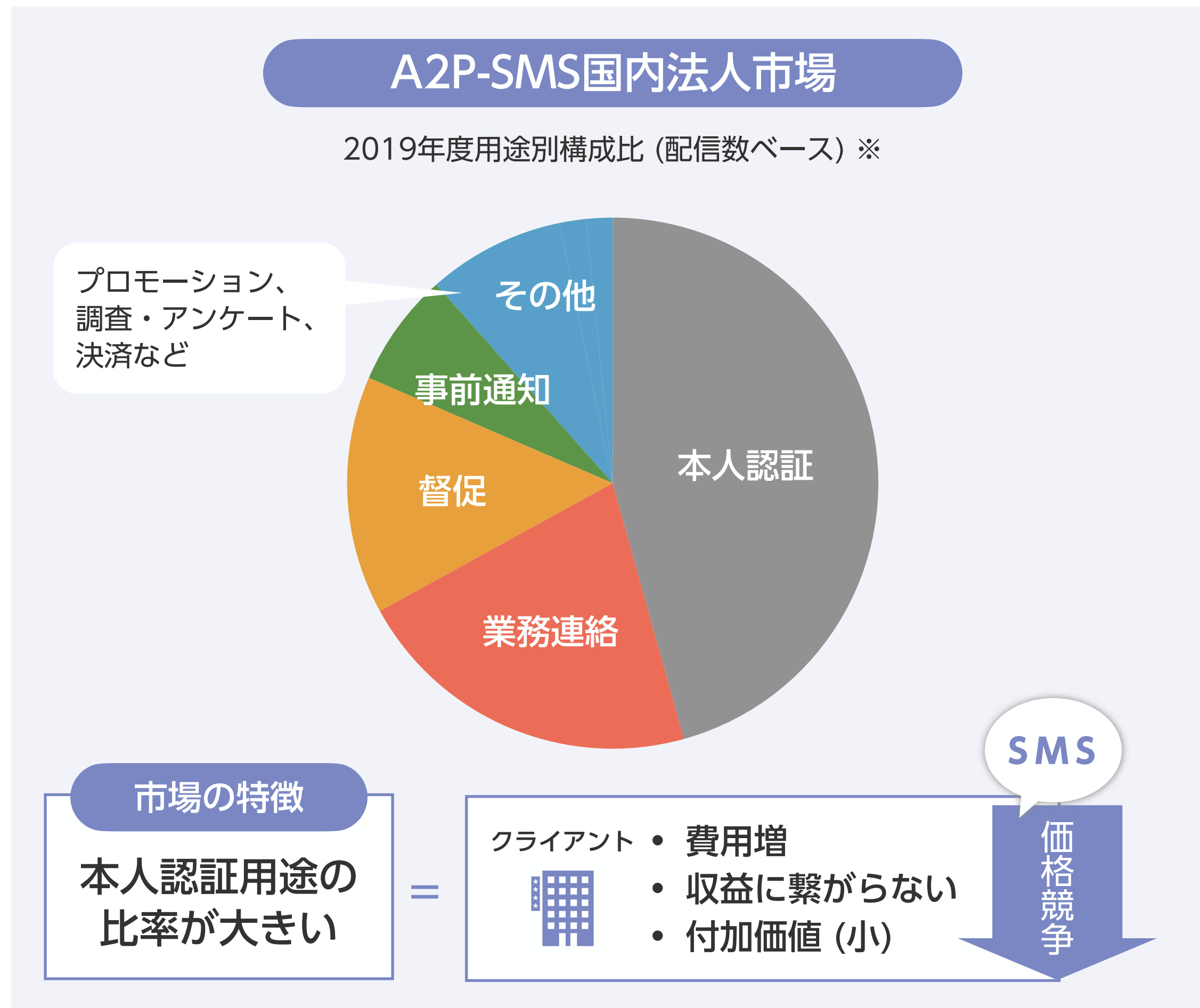
□□□運送です。明日9月25日
 14時から16時の間に荷物をお届けいたします。詳細はこちら。
<https://www.abcd.com/hijklmn.html>



宅配の不在問題を解決！

「本人認証」以外の用途開発のさらなる強化

アライアンスにより「本人認証」以外の用途開発を強化、単価の維持を図る



※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 「『ミックITレポート2020年11月号』 p.17 4.国内法人の用途別動向」 より



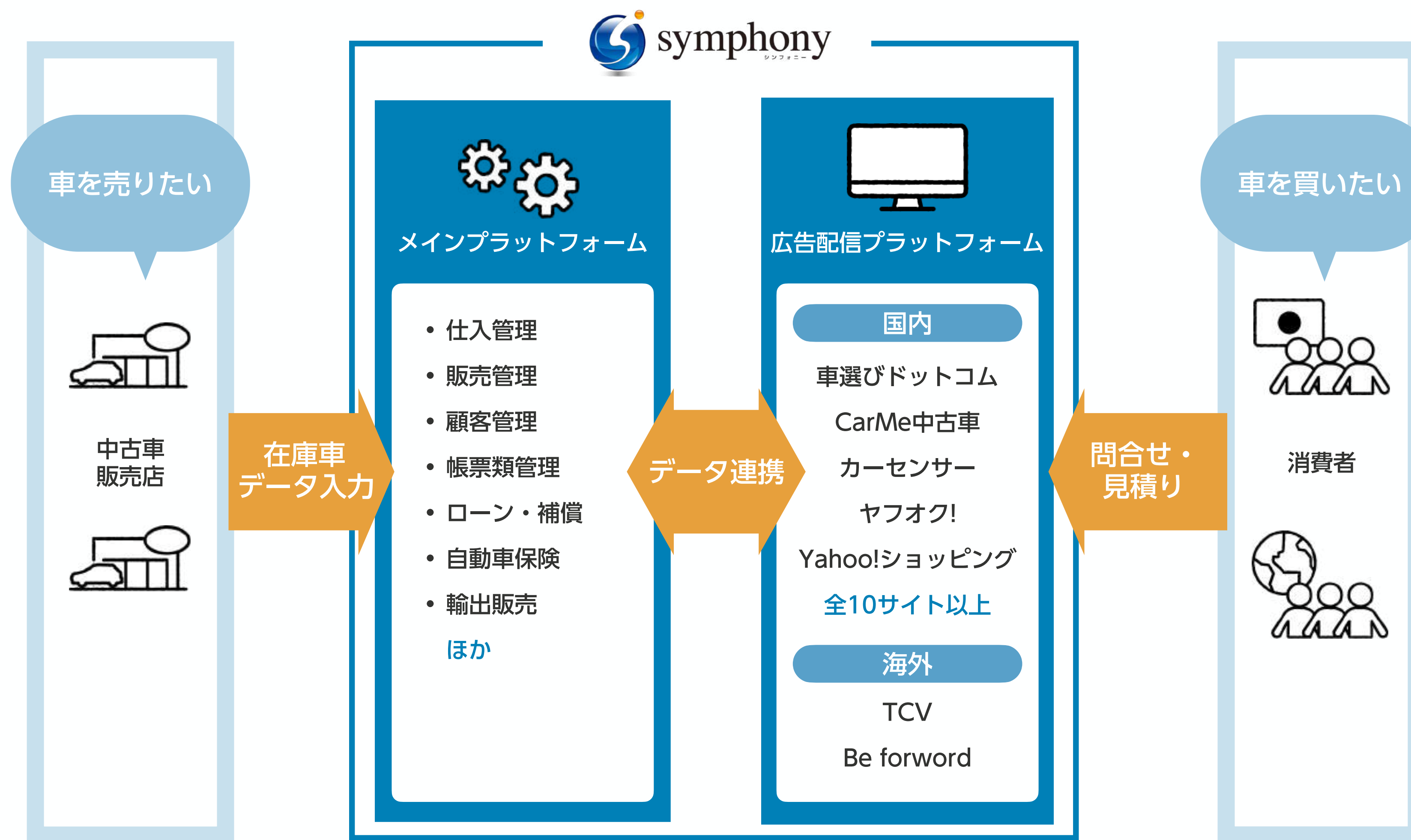
中古車販売業務に必要なあらゆる機能をクラウドで提供する業務支援システム



課金ポイント

- symphony利用料 (SaaS)
- 付帯サービス利用料

「symphony (シンフォニー)」の関連図



1 スマート仕入登録による入力業務工数の大幅削減

「スマート仕入登録」機能の仕組み

① 車台番号を登録
または車のナンバープレート

普通車・軽自動車
ともに対応

② 車両情報を自動取得 **150項目以上!!**

・メーカー名	・型式指定	・排気量	・走行距離
・車名	・類別区分	・初度登録年	・検年月日
・グレード名	・型式	・車検満了日	・カラーなど

③ わずか30秒で登録完了!

※ 従来・スマート仕入登録の場合ともに、当社実測値

登録作業時間	従来	スマート仕入登録
時間	10~15分	30秒
削減率	-	約95%削減

2 中古車販売に特化した広告配信プラットフォーム

- ・ symphonyへ一度在庫車登録をするだけで、10サイト以上のWEBメディアにワンクリックで広告掲載が可能
- ・ 車両販売価格や広告画像の変更、またPRコメントの修正、販売確定時の出稿の取下げなど、全メディアの広告管理を一元化

車選びドットコム 当社オリジナルメディア

YAHOO! JAPAN ショッピング

CarMe 中古車

車選びドットコム Import

カーセンサー

AS'NET エーエス・ネット

PAPER TRADERS

BUY CAR JAPAN

BE FORWARD

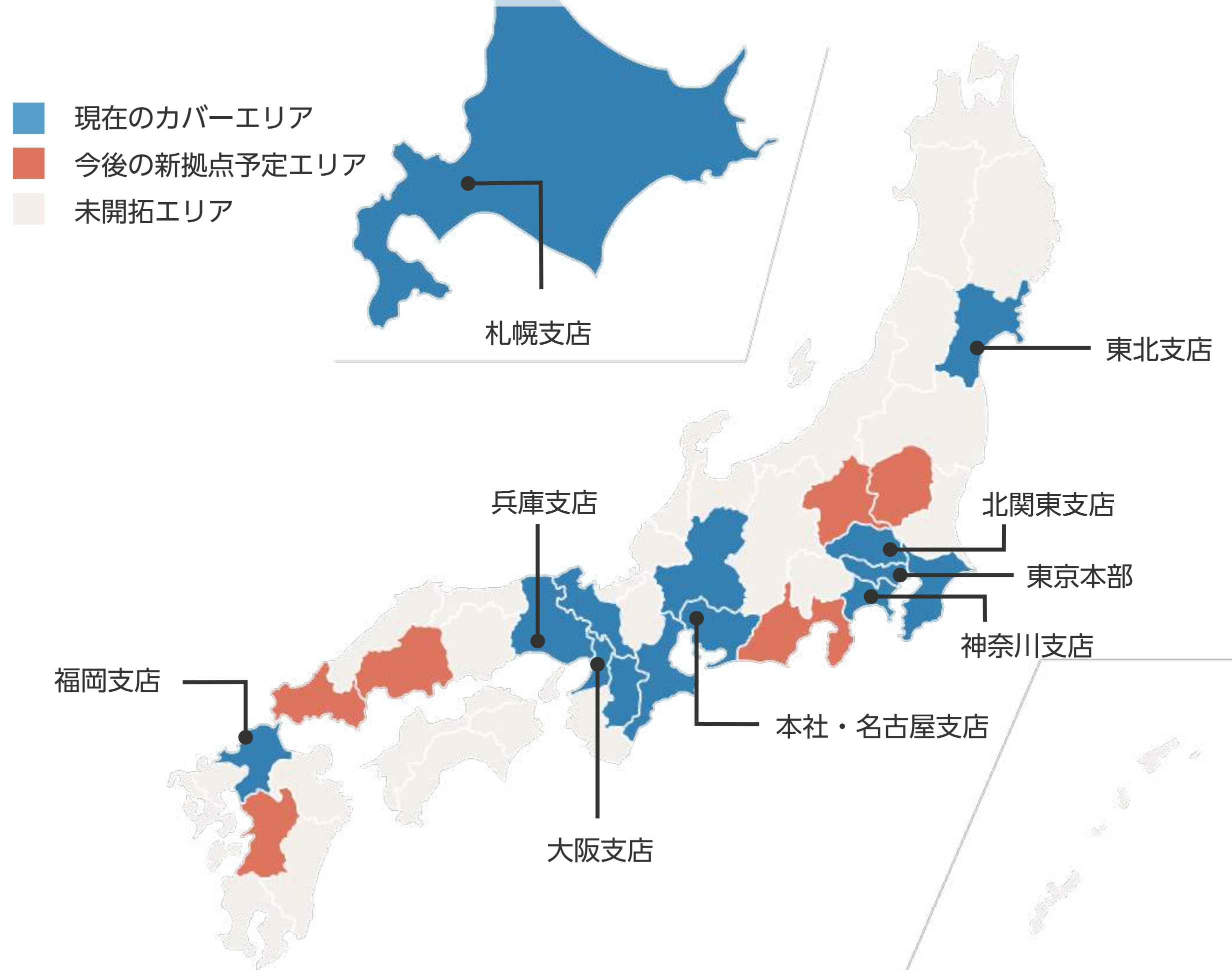
価格.com

ヤフオク!

symphony シンフォニー

新規の拠点拡大と営業効率の強化

2022年3月期中に新規営業拠点の開設を予定、即戦力人材の確保とマネージャー層の育成を行う
 自社の営業活動の効率化アップのため、自社管理システムを開発中（2021年12月予定）



対象マーケット 中古車販売事業者数 (※)
30,000



2030年目標
10,000社

2022年6月末現在
2,988社

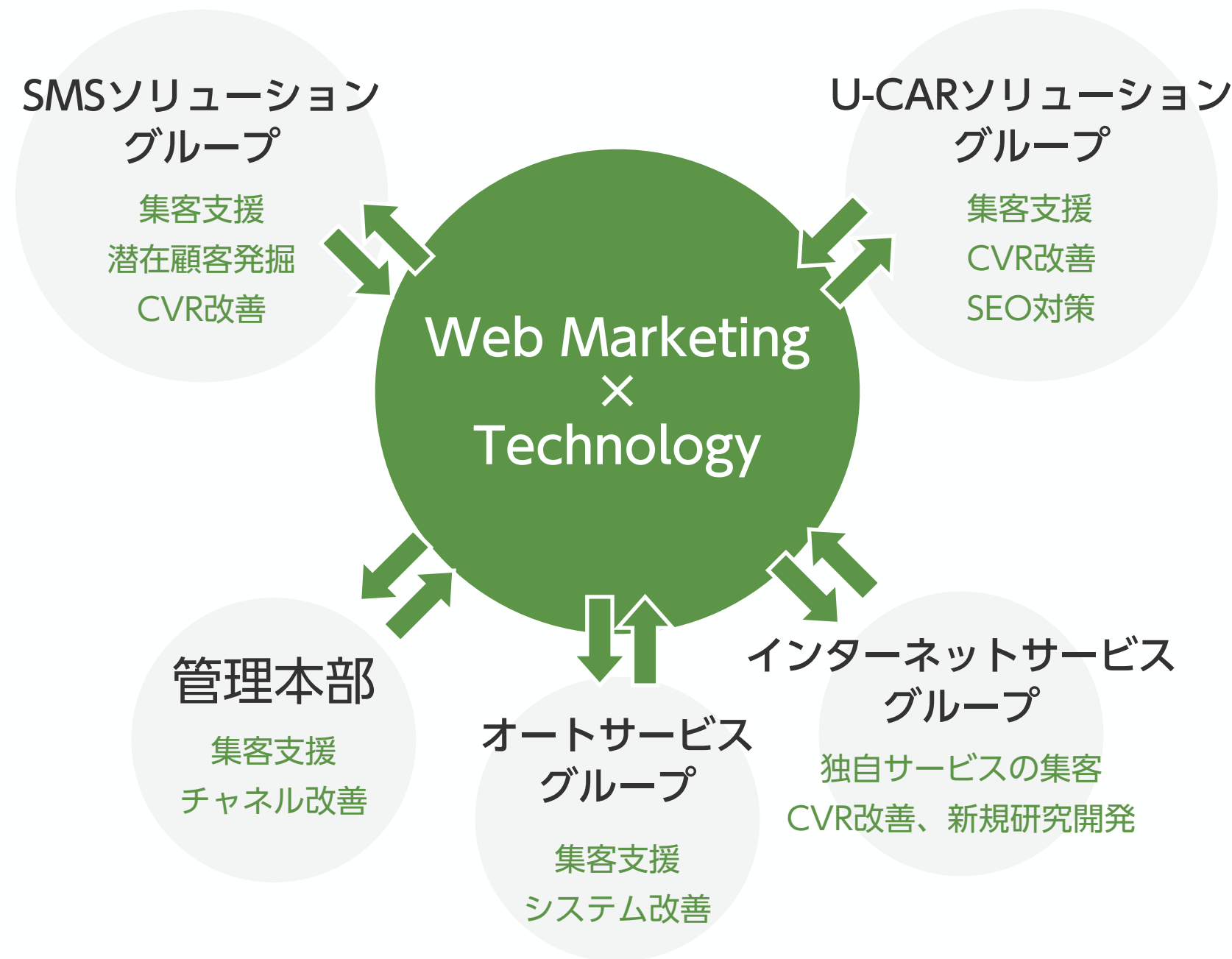
セグメント中期目標

2030年 symphony導入社数10,000社

※ 出典：矢野経済研究所「2021年版 自動車アフターマーケット総覧」 P.49 1-2-1 市場現況 (1)中古車販売店舗数

主な役割

1. SMSソリューション事業の集客支援
2. U-CARソリューション事業の集客支援
3. インターネットサービス事業部門独自のサービス
4. 新たなITサービスの研究・開発



最新のマーケティングノウハウやテクノロジーを日々蓄積し、当社グループの各事業の推進のためにフィードバック

提供する主なサービス

SMS導入支援サイト



車買取一括査定サイト



自動車WEBマガジン



自動車保険ポータルサイト

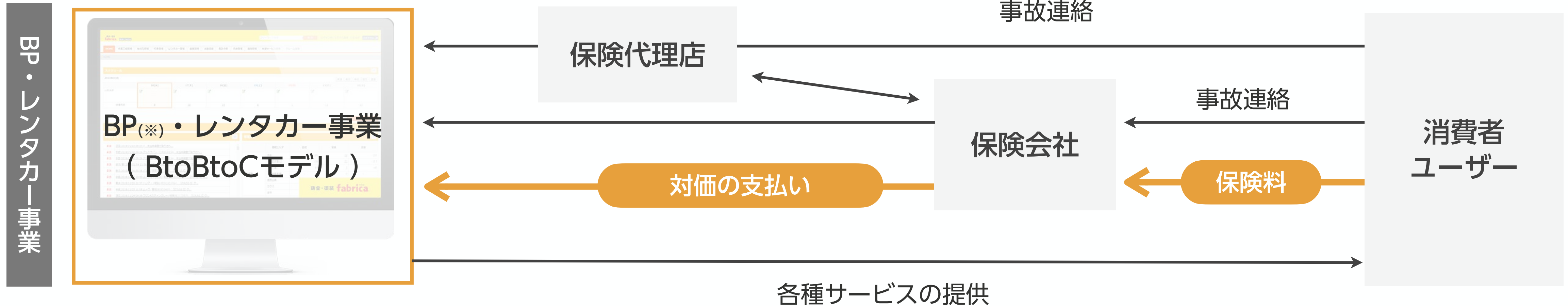


YouTubeチャンネル

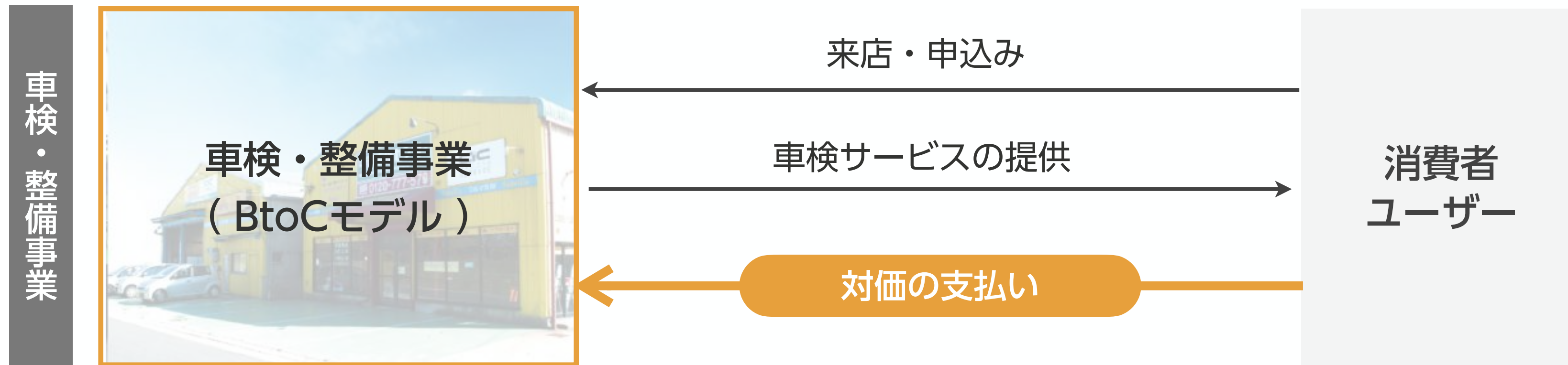


カーライフサポートアプリ





※BP・・・Body Repair and Paintの略。自動車钣金塗装修理のこと



パイロットショップ
としても貢献

インターネットサービスグループ

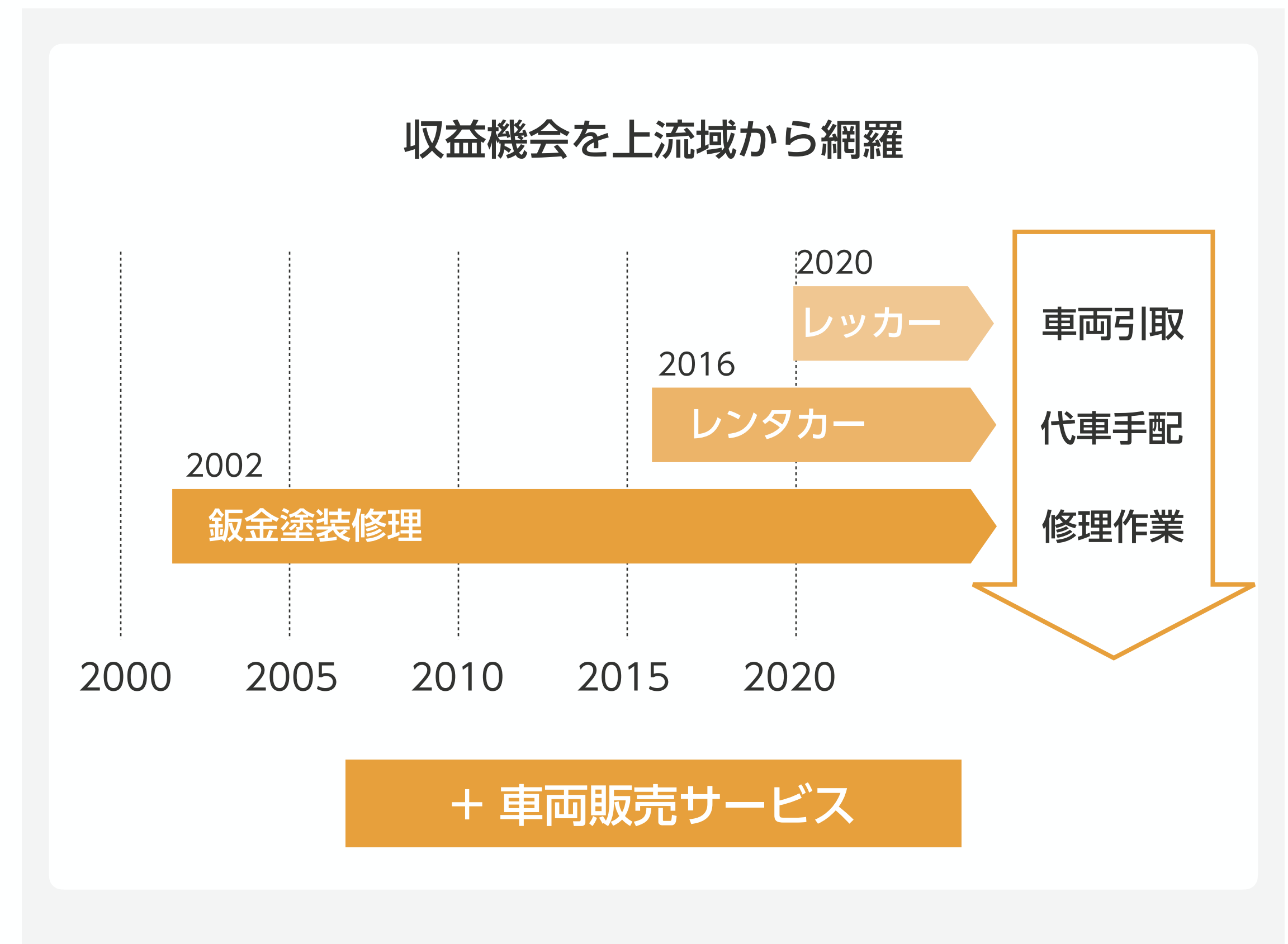
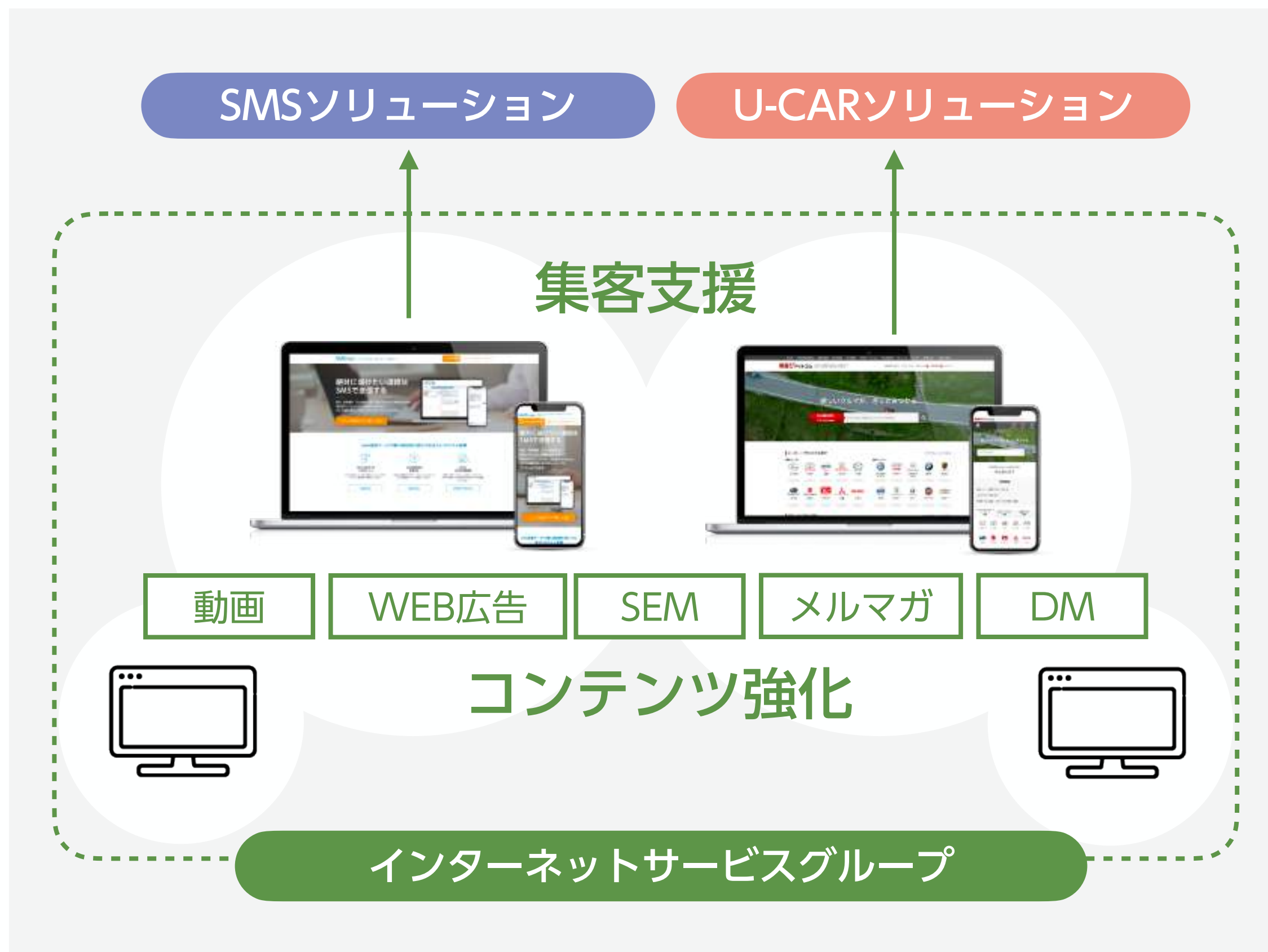
オートサービスグループ

コンテンツ強化による主力2事業の集客力の強化

保険代理店支援のサービスのさらなる強化

動画を含めたコンテンツ強化の徹底により、運営する各サービスの認知を高めて利用者の増加と他社との差別化を推し進める

主力の事故修理、レンタカー、レッカーサービスに車両販売サービスを追加し代理店との強固な関係づくりに注力



本資料は、当社グループの業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

本資料に記載されている当社グループ以外の企業等に関する情報は、公開情報等から引用または作成したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らの責任を負いません。

本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社グループは本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。