

2023年3月期 第2四半期  
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

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	174名 (2022年9月末時点、連結、就業人員)
連結子会社	株式会社メディア4u
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務支援システム開発・販売事業</li> <li>・ SMS配信ソリューション事業</li> <li>・ インターネットメディア事業</li> <li>・ WEBマーケティング事業</li> <li>・ 自動車整備・レンタカー事業</li> </ul>

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

2Q連結 売上高**19.4億円** (YoY+38.9%)、営業利益**3.9億** (YoY+88.3%)

通期業績予想に対しそれぞれ進捗率は**51.9%**、**59.3%**

SMSソリューション グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 四半期売上高YoY+56.0% 営業利益+71.3%と大きく伸長し過去最高売上・セグメント利益を更新</li> <li>• 既存顧客による配信数の伸びが好調なことに加え、新型コロナウイルス感染急拡大により自治体の特需利用分が業績に寄与</li> </ul>
U-CARソリューション グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 売上高は四半期で過去最高を更新</li> <li>• 相次ぐ営業拠点開設により一時的に人件費などが増え営業利益が横ばいに推移するも、想定を上回る進捗</li> </ul>
インターネットサービス グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 売上は前年同期に比べ微増</li> <li>• 原価及び販管費の低減施策を進め営業利益の赤字幅は前年同期から縮小</li> </ul>
オートサービス グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 钣金修理事業およびレンタカー事業が堅調に推移し、増収増益</li> </ul>
全社	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 上期業績を受け、通期業績予想を上方修正</li> <li>• 上方修正と合わせて普通配当を1円増配、1株あたり35円（普通配当 30円、記念配当 5円）</li> </ul>

01. 【連結】 FY2023.3 2Q実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移
03. 【連結】 FY2023.3 業績予想・配当予想修正
04. 全社の取組み
05. インベストメント・ハイライト
06. Appendix (事業概要・よくあるご質問)

# 【連結】FY2023.3 2Q実績

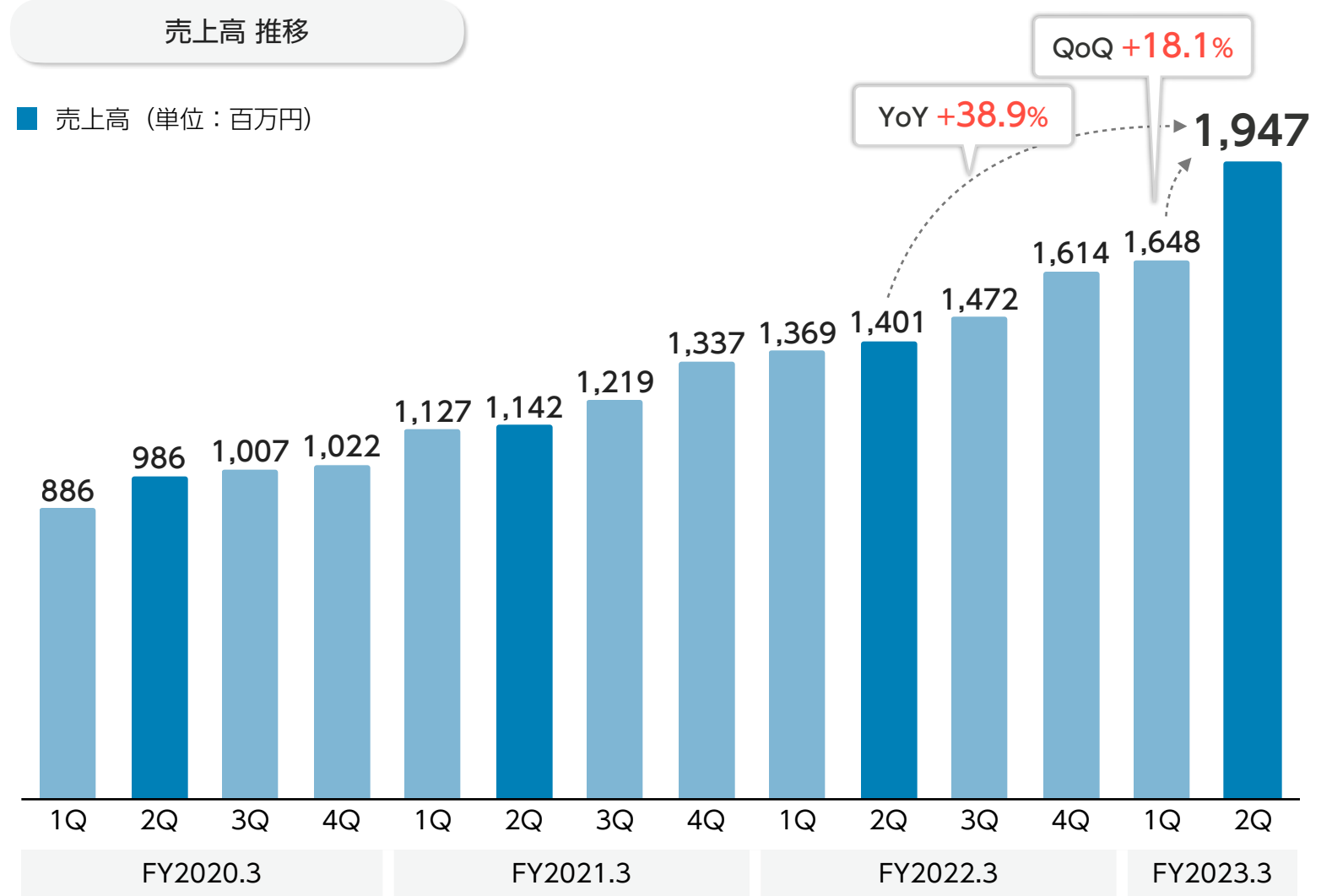
## 売上高、営業利益、経常利益ともに前年同期を大幅に上回り、過去最高を更新

(単位：百万円)	FY2022.3	FY2023.3			
	2Q実績	1Q実績	2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	1,401	1,648	1,947	+ 38.9 %	+ 18.1 %
営業利益	207	258	390	+ 88.3 %	+ 50.8 %
経常利益	238	263	392	+ 64.8 %	+ 48.8 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	158※	165	269	+ 70.3 %	+ 62.8 %

※ 会計方針の変更に伴い、遡及適用が行われたため、適用後の数値を記載しております。

連結売上高は  
YoY+38.9%の増収で  
過去最高を達成

QoQも+18.1%と  
好調に推移



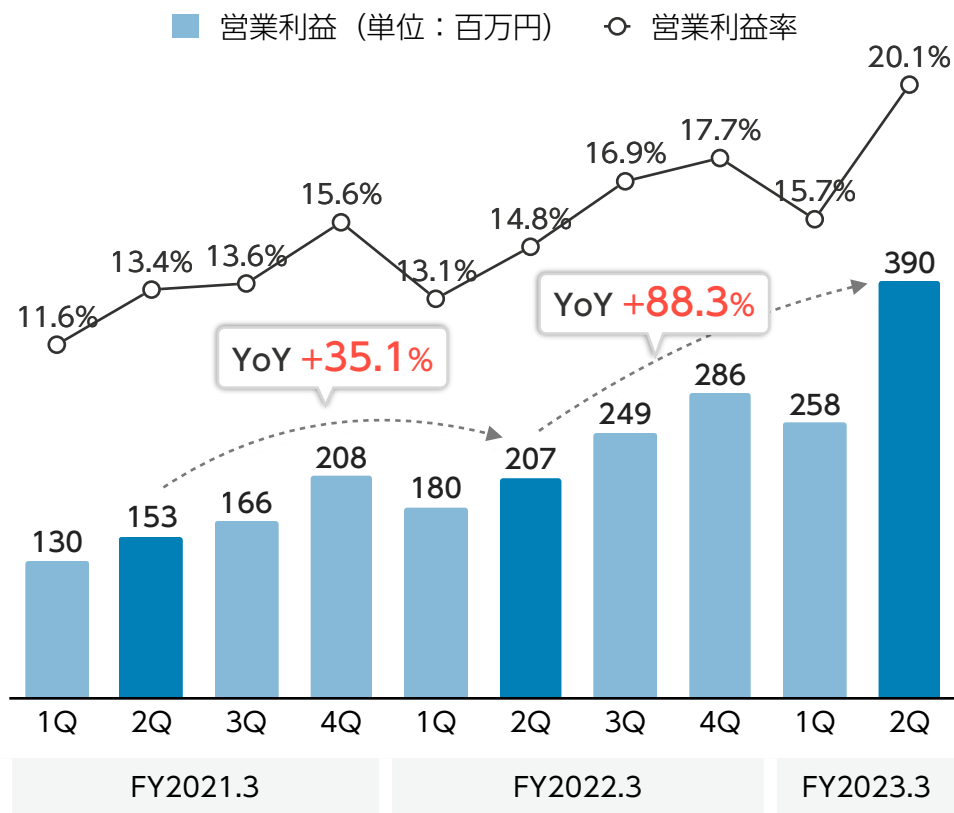
FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。



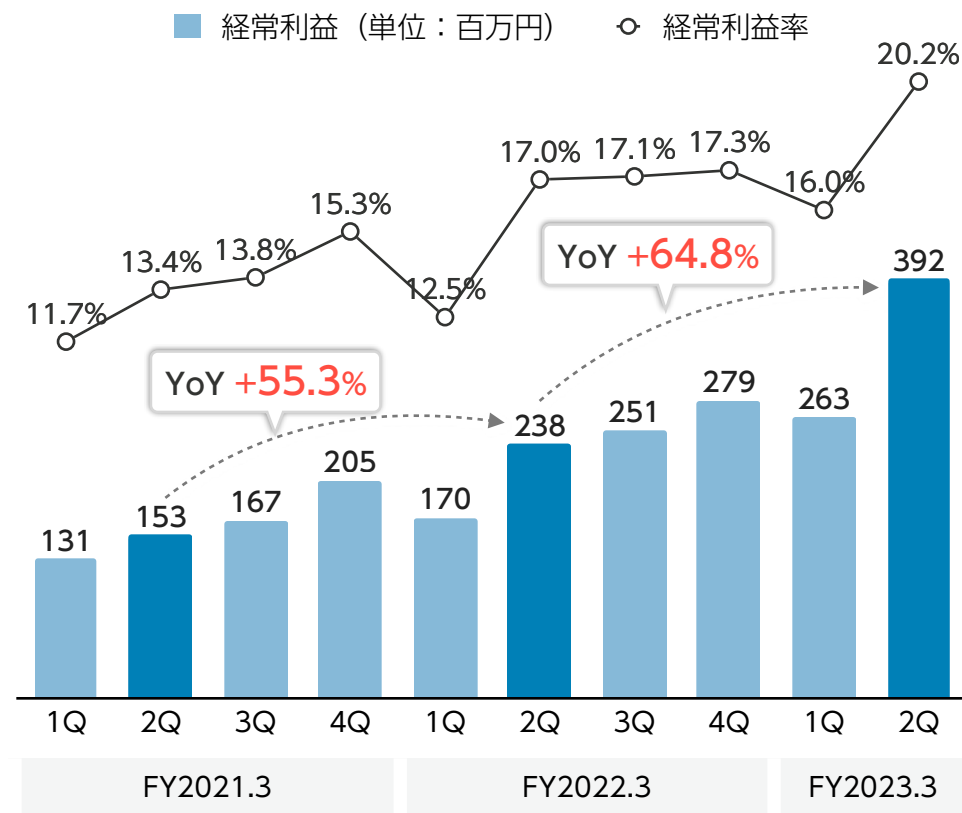
## 2Q営業利益YoY88.3%増、経常利益YoY64.8%増と、前期に比べ成長加速

対前年同期に比べ、営業利益率+5.3pt、経常利益率+3.2ptと大幅に改善

営業利益 推移

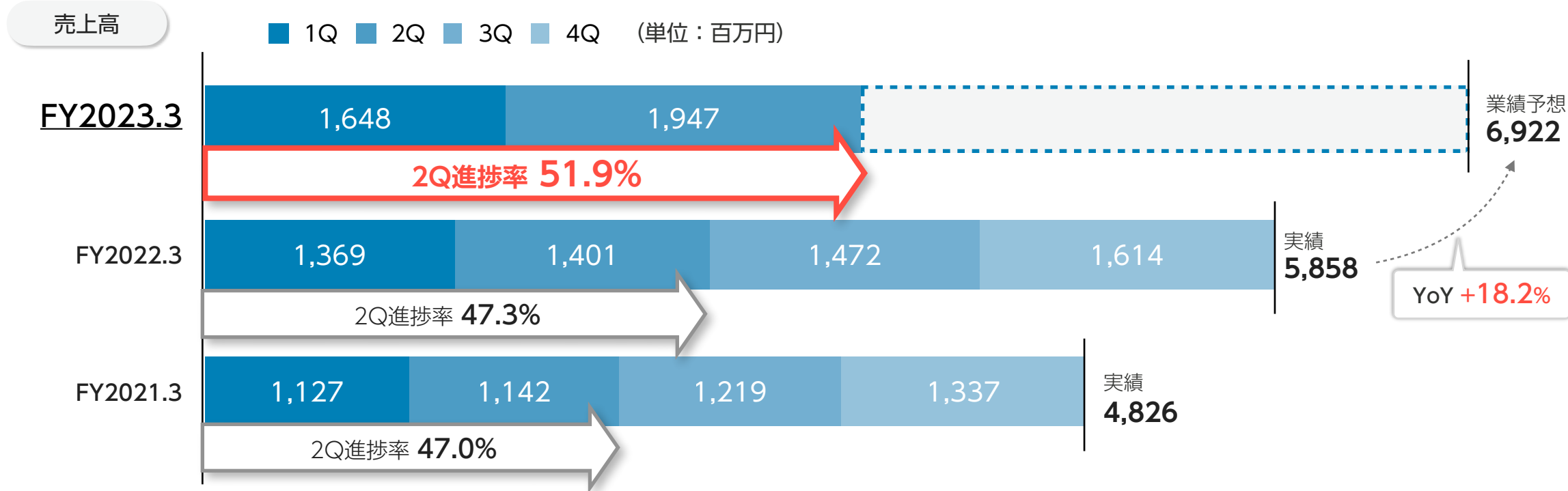


経常利益 推移



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。

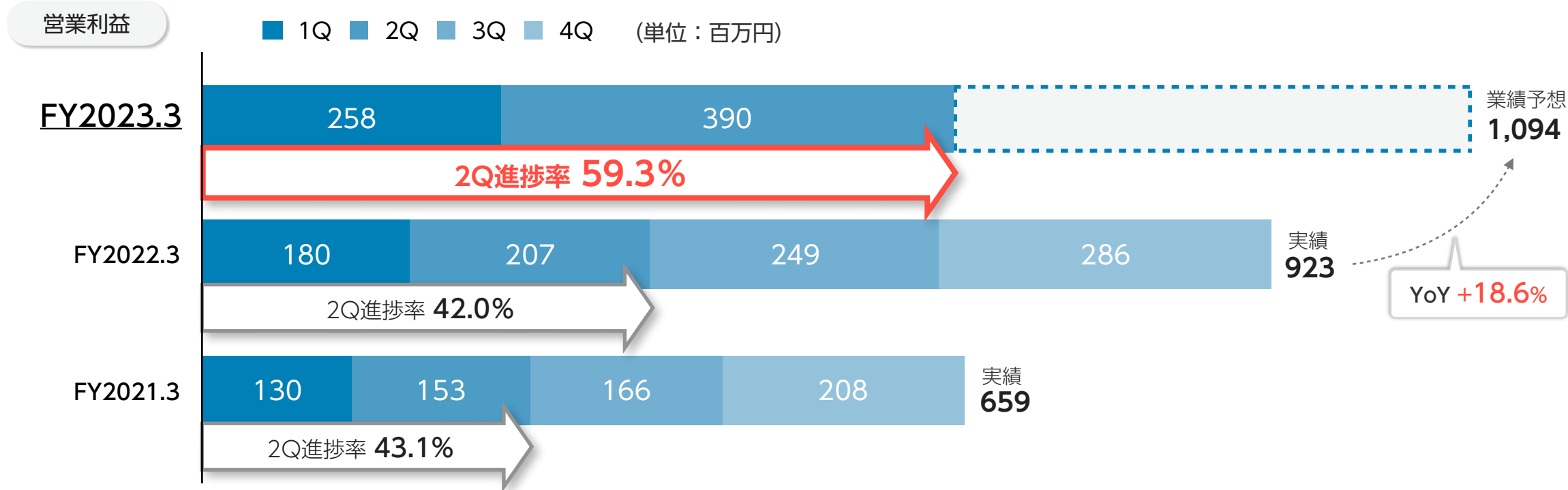
## 業績予想に対して売上高の2Q進捗率は51.9%と好調



四半期別進捗率	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2023.3	23.8%	28.1%	-	-
FY2022.3	23.4%	23.9%	25.1%	27.6%
FY2021.3	23.4%	23.7%	25.3%	27.7%

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。

## 営業利益の業績予想に対する2Q進捗率は59.3%、直近2期を大幅に上回る

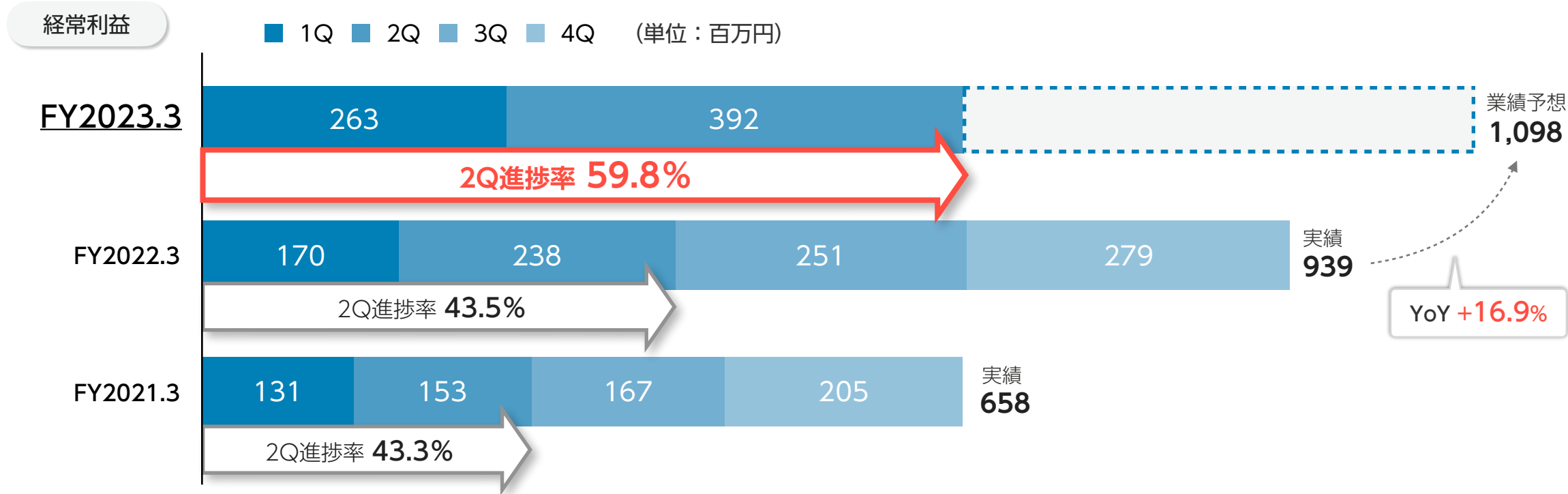


四半期別進捗率

	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2023.3	23.7%	35.7%	-	-
FY2022.3	19.5%	22.5%	27.0%	31.0%
FY2021.3	19.8%	23.3%	25.2%	31.7%

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。

## 営業利益の業績予想に対する2Q進捗率は59.8%、直近2期を大幅に上回る



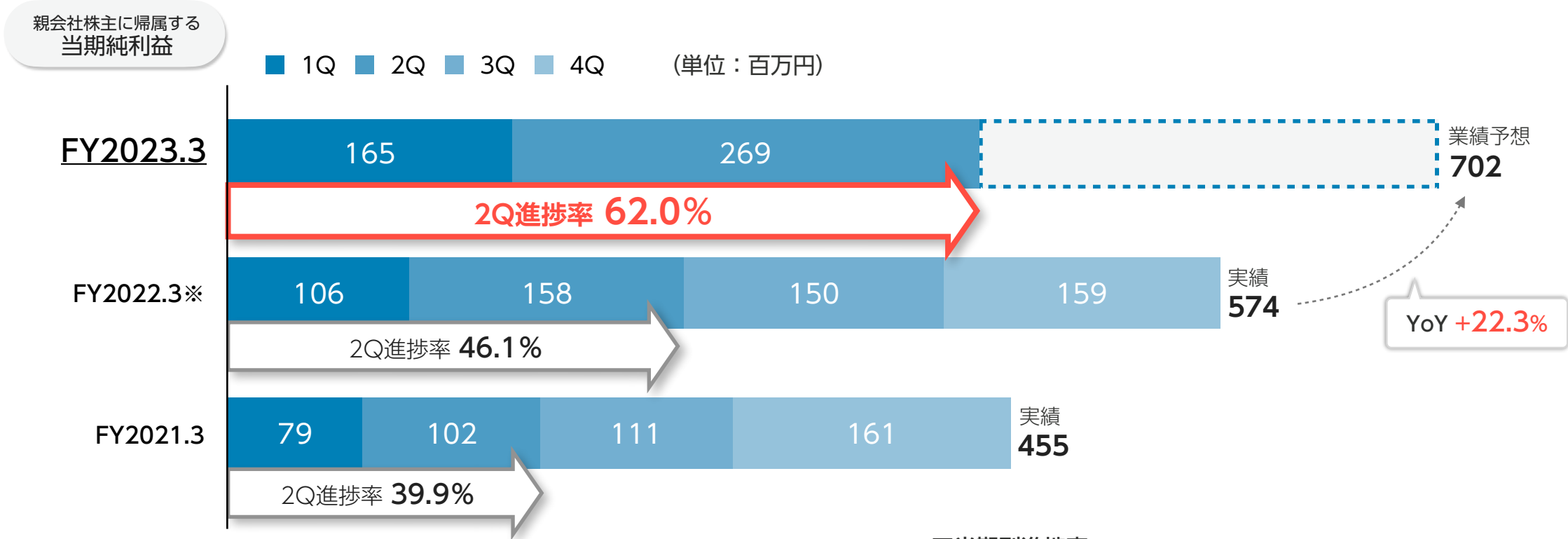
四半期別進捗率

	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2023.3	24.0%	35.8%	-	-
FY2022.3	18.2%	25.4%	26.7%	29.7%
FY2021.3	20.0%	23.3%	25.5%	31.2%

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。

親会社株主に帰属する

## 当期純利益の業績予想に対する2Q進捗率は62.0%、直近2期を大幅に上回る



四半期別進捗率	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2023.3	23.6%	38.4%	-	-
FY2022.3	18.5%	27.6%	26.2%	27.7%
FY2021.3	17.4%	22.5%	24.5%	35.6%

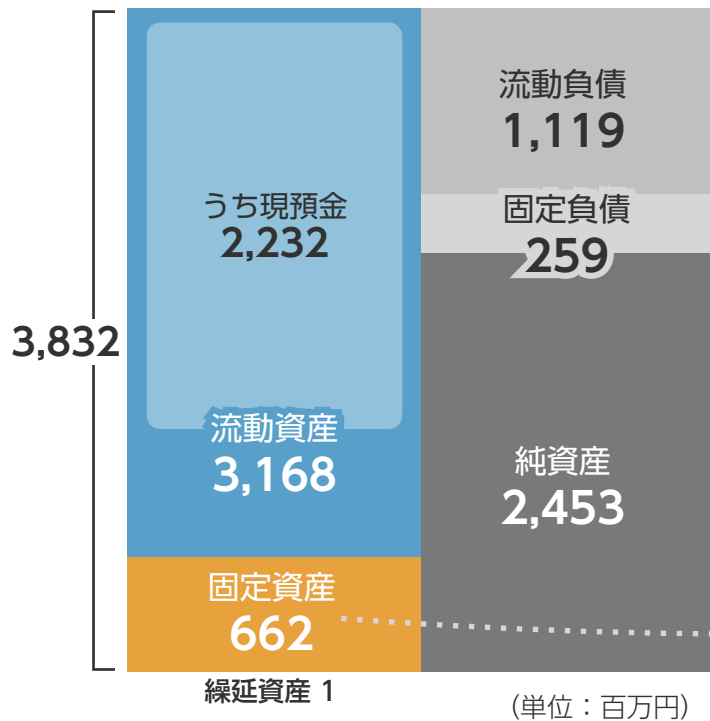
※ 会計方針の変更に伴い、遡及適用が行われたため、適用後の数値を記載しております。

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。

# 関係会社株式の増加などにより固定資産は+483百万円、自己資本比率1.4pt増加

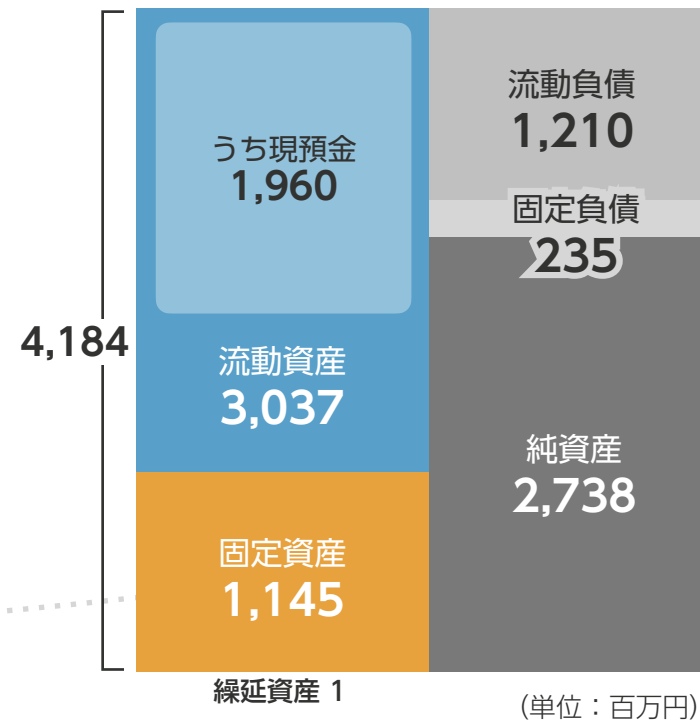
2023年3月期 第1四半期末

自己資本比率 **64.0%**



2023年3月期 第2四半期末

自己資本比率 **65.4%**



+483百万円

# 【連結】セグメント別実績・KPI推移

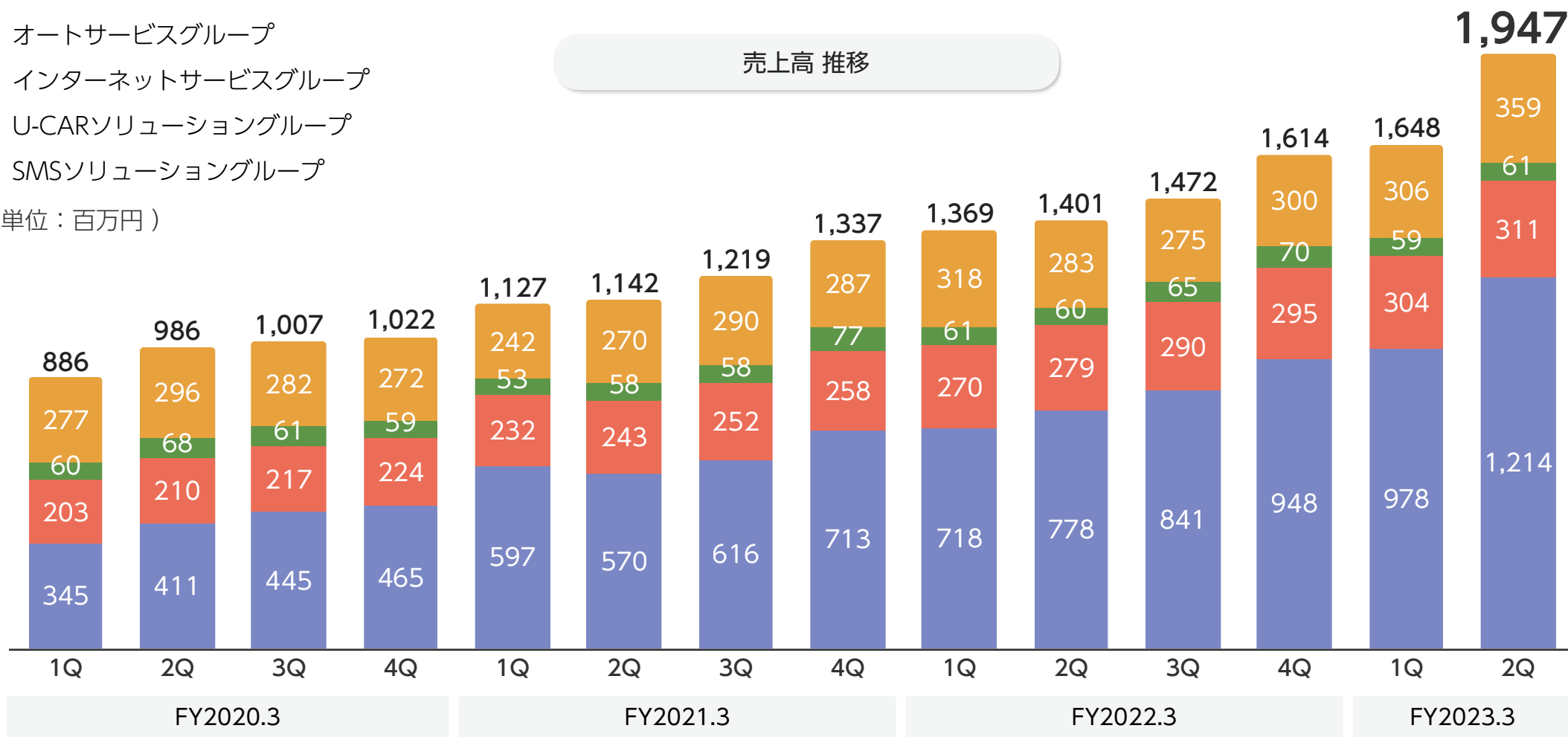
(単位：百万円)	FY2022.3	FY2023.3			
	1-2Q累計	1-2Q累計	前年同期比	通期業績予想	進捗率
<b>売上高</b>	2,771	<b>3,595</b>	+ 29.7 %	6,922	51.9%
SMSソリューショングループ	1,496	<b>2,192</b>	+ 46.5 %	4,091	53.6%
U-CARソリューショングループ	550	<b>616</b>	+ 12.1 %	1,271	48.5%
インターネットサービスグループ	122	<b>121</b>	△ 0.8 %	253	47.7%
オートサービスグループ	602	<b>665</b>	+ 10.5 %	1,304	51.0%
<b>セグメント利益または損失 (△)</b>	387	<b>649</b>	+ 67.6 %	1,094	59.3%
SMSソリューショングループ	427	<b>661</b>	+ 54.9 %	・ ・ ・ 詳細は18ページ	
U-CARソリューショングループ	149	<b>177</b>	+ 19.3 %	・ ・ ・ 詳細は24ページ	
インターネットサービスグループ	△ 33	<b>△ 9</b>	-	・ ・ ・ 詳細は28ページ	
オートサービスグループ	49	<b>41</b>	△ 15.0 %	・ ・ ・ 詳細は29ページ	
調整額	△ 205	<b>△ 222</b>	-		



## SMSソリューショングループの大幅伸長により、過去最高の売上高を更新

- オートサービスグループ
- インターネットサービスグループ
- U-CARソリューショングループ
- SMSソリューショングループ

（単位：百万円）

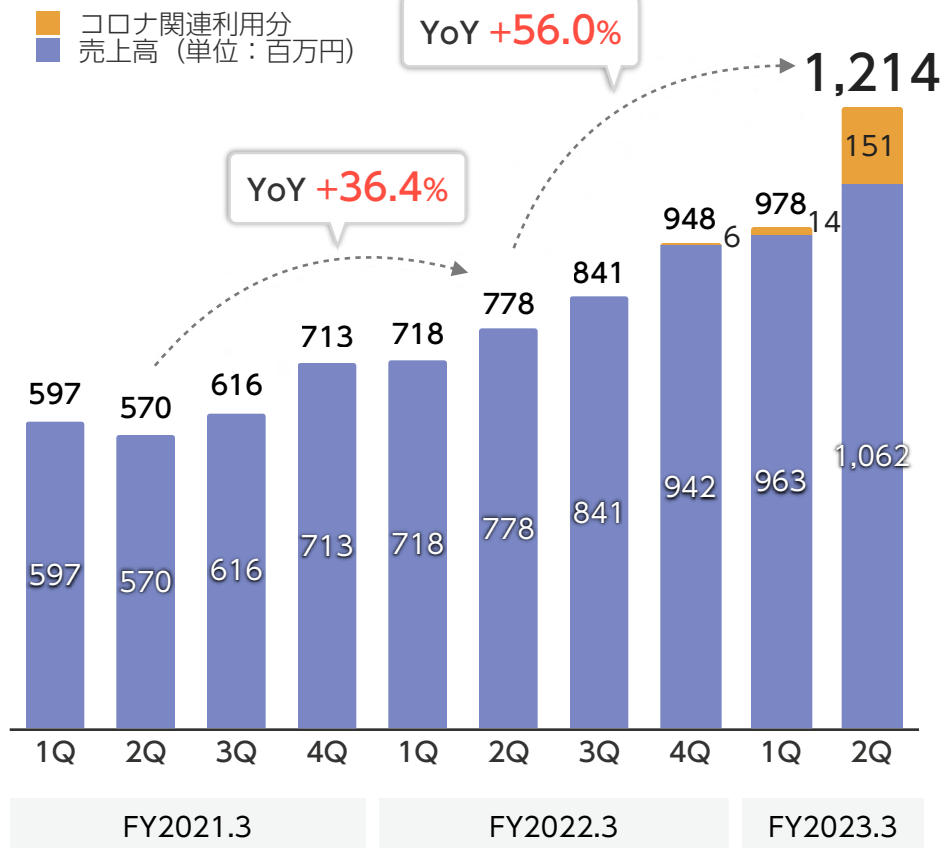


FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q、2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

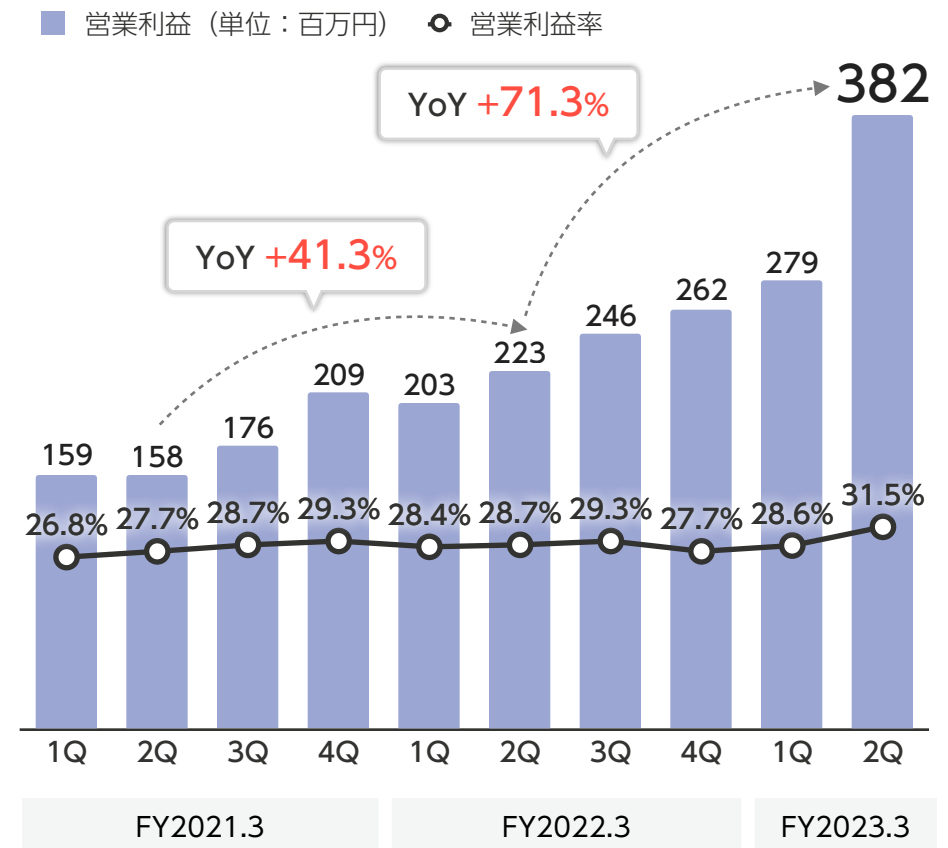
# 四半期売上高YoY+56.0% 営業利益+71.3%と大きく伸長し過去最高売上・セグメント利益を更新

既存顧客による配信数の伸びが好調なことに加え、新型コロナウイルス感染急拡大により自治体の特需利用分も上乗せ

セグメント売上高 推移



セグメント営業利益・営業利益率 推移

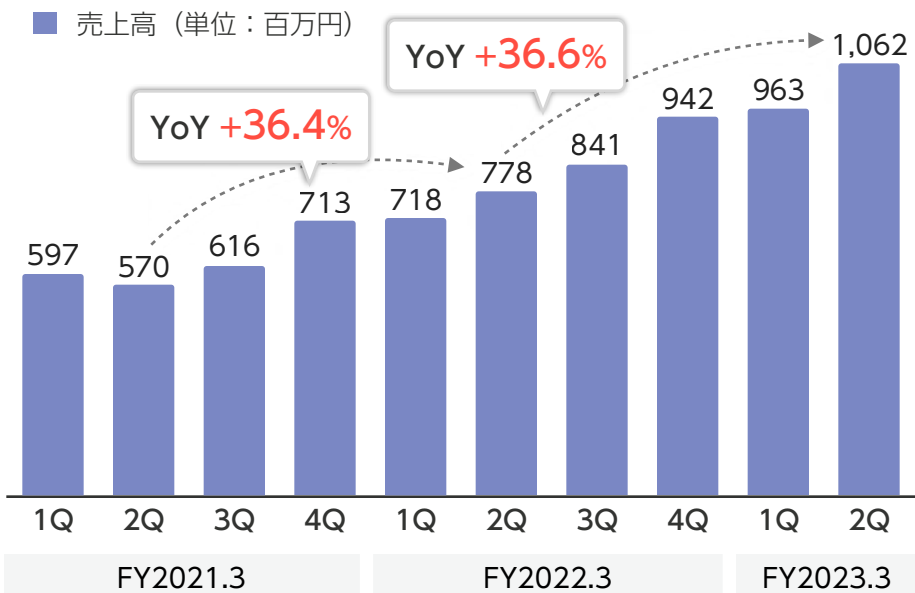


## コロナ関連を除いた2Q売上高は1,062百万円、2Q単体ではYoY +36.6%で成長

(単位：百万円)

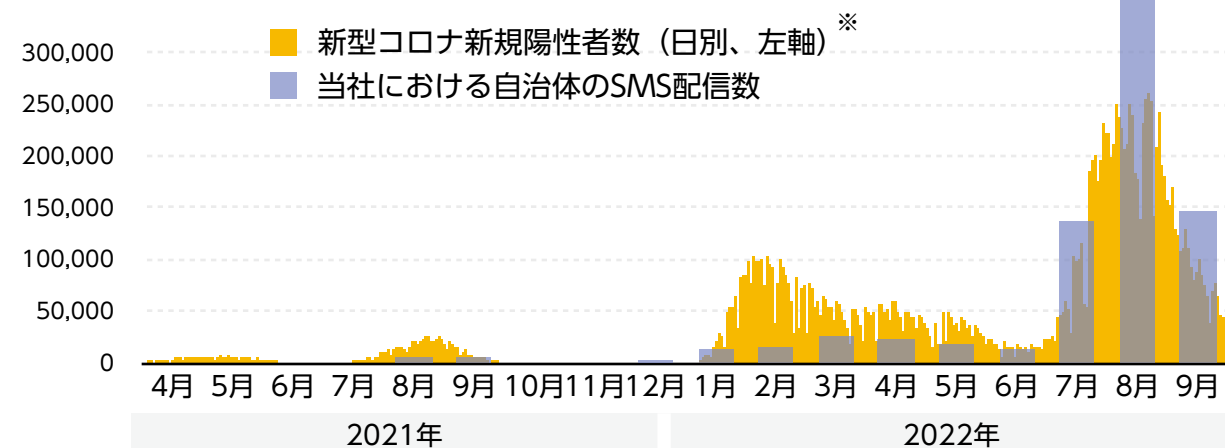
	FY2022.3	FY2023.3	
	2Q	2Q	前年同期比
SMSソリューショングループ 売上高	778	実績値	1,214 + 56.0 %
		特殊要因除く	1,062 + 36.6 %

### セグメント売上高（コロナ関連抜き） 推移



### (参考) 自治体のSMS配信数とコロナ流行の関連性

(単位：人)

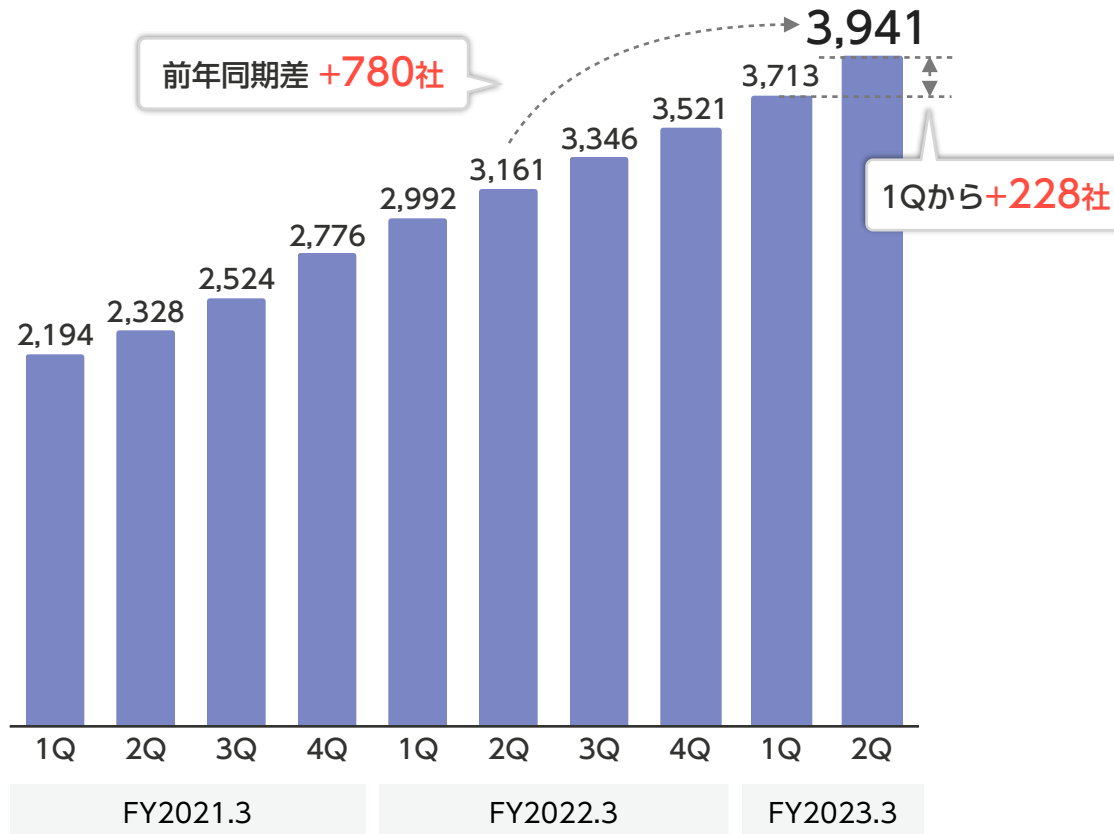


## 「メディアSMS」導入社数は2Qで228社増加

売上増加に伴い広告宣伝費が微増するもコントロールの範囲内。効率的に投下することで、順調に新規顧客を獲得

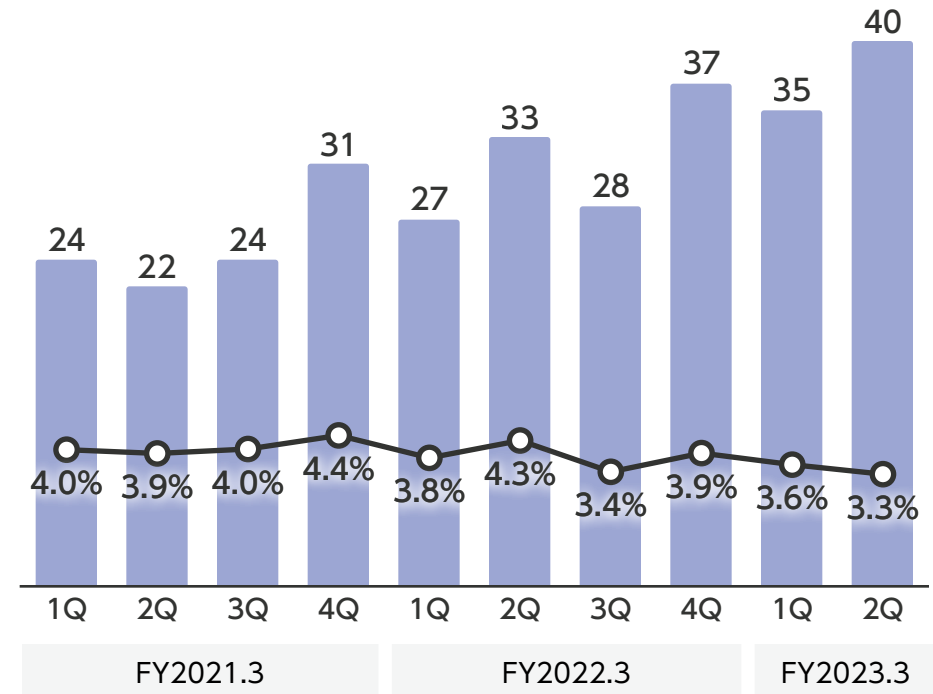
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「メディアSMS」導入社数（単位：社）



広告宣伝費・売上高広告宣伝費比率 推移\* 連結仕分前

■ SMSソリューショングループ 広告宣伝費（単位：百万円）  
○ 売上高広告宣伝費比率

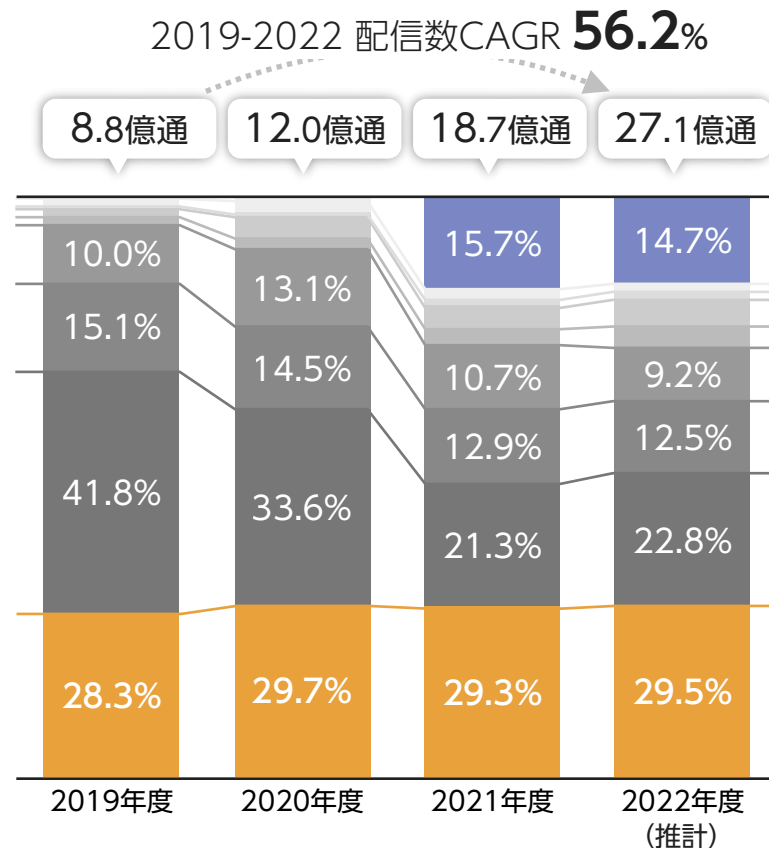


2022/10/31

# メディアSMS、国内法人向けのSMS配信数でシェアNo.1を獲得

国内法人向けに特化し、様々な業種・業態での用途開発に注力した結果、市場シェアトップに

国内法人向け 国内アグリゲーターの配信数シェア 推移

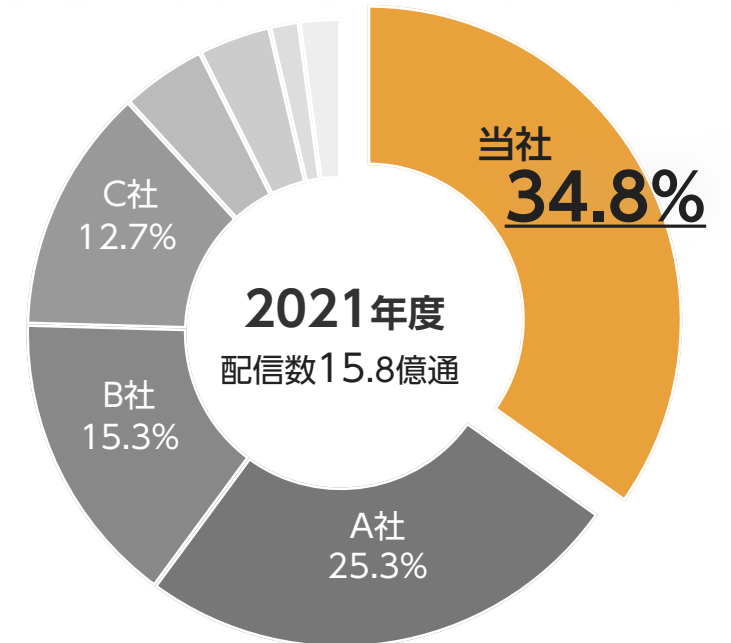


2021年度以降、キャリアアグリゲーターが台頭するも、当社は国内配信数シェアをキープ

- キャリアアグリゲーター
- その他独立アグリゲーター
- F社
- E社
- D社
- C社
- B社
- A社
- 当社 (メディアSMS)

国内法人向け 独立系アグリゲーターの配信数シェア\*

国内SMS法人市場  
**配信数シェア No.1**  
2021年度(実績値)



参考：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2022年10月号」

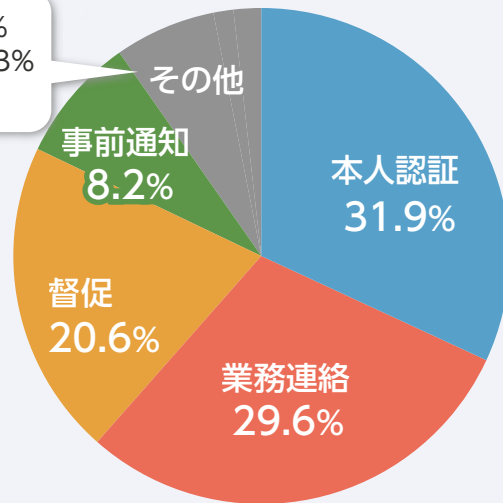
\*キャリアアグリゲーター除くシェア

国内のコミュニケーションプラットフォームとして重要な位置づけを占める  
「業務連絡」「督促」「事前通知」において、他社と比較して配信数ウエイトが高い

## A2P-SMS国内法人市場


2021年度用途別構成比（配信数ベース）※

プロモーション 6.6%  
調査・アンケート 1.3%  
決済 1.8%



## 市場の特徴

本人認証用途の  
比率が大きい

クライアント  


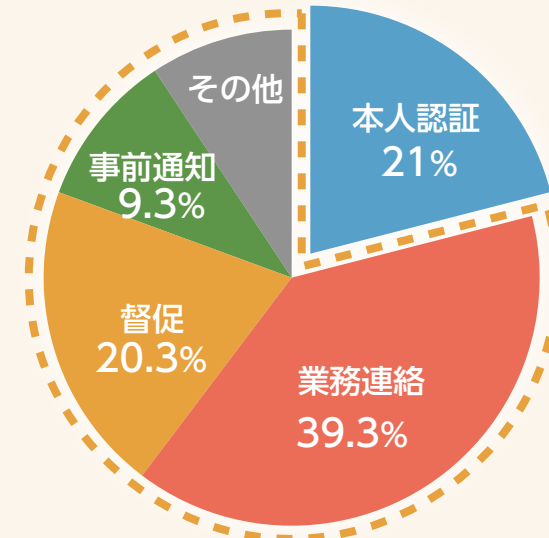
- 費用増
- 収益に繋がらない
- 付加価値 (小)

SMS

↓  
価格競争


## 当社 SMSソリューショングループ

2021年度用途別構成比（配信数ベース）※



## 当社の特徴

業務連絡の代用  
督促や事前通知等

クライアント  


- 売上増
- コストダウン
- 付加価値 (大)

SMS

→  
単価維持

※ 参考：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2022年10月号』」

2022/10/27

## ドコモ、「あんしんセキュリティ（迷惑SMS対策）」のサービス提供を開始

迷惑SMSの自動フォルダ振り分けでフィッシング詐欺の対策を強化

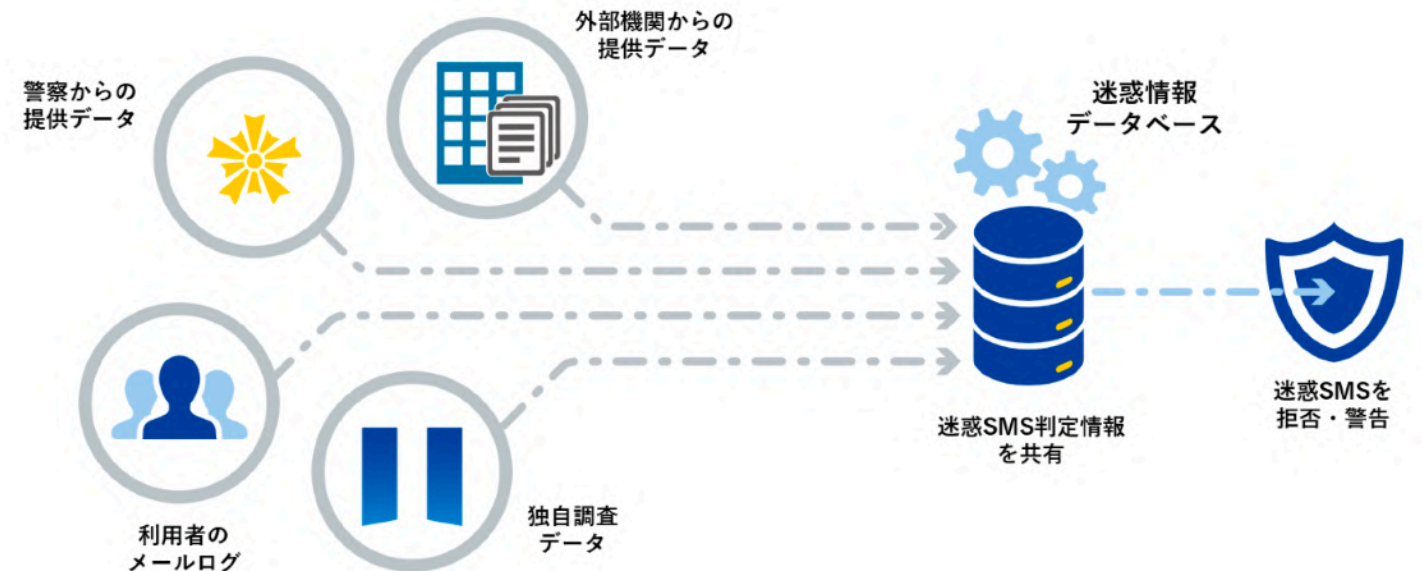
### あんしんセキュリティ（迷惑SMS対策）

- メッセージアプリで受信するSMSを「迷惑情報データベース」と照合
- 迷惑なSMSと判定されたSMSを自動で「迷惑メッセージフォルダ」へ振り分ける仕組み
- Androidは+メッセージアプリ  
iOSはメッセージアプリが対象

参照：2022.10.27 株式会社NTTドコモ プレスリリース  
「あんしんセキュリティ（迷惑SMS対策）」のサービス提供を開始  
[https://www.docomo.ne.jp/info/news\\_release/2022/10/27\\_00.html](https://www.docomo.ne.jp/info/news_release/2022/10/27_00.html)

参照：2022.10.27 トビラシステムズ プレスリリース  
トビラシステムズ株式会社のデータベースを活用した迷惑SMS対策サービス  
NTTドコモ「あんしんセキュリティ（迷惑SMS対策）」提供開始  
<https://tobila.com/news/release/p1277/>

### 迷惑情報データベース



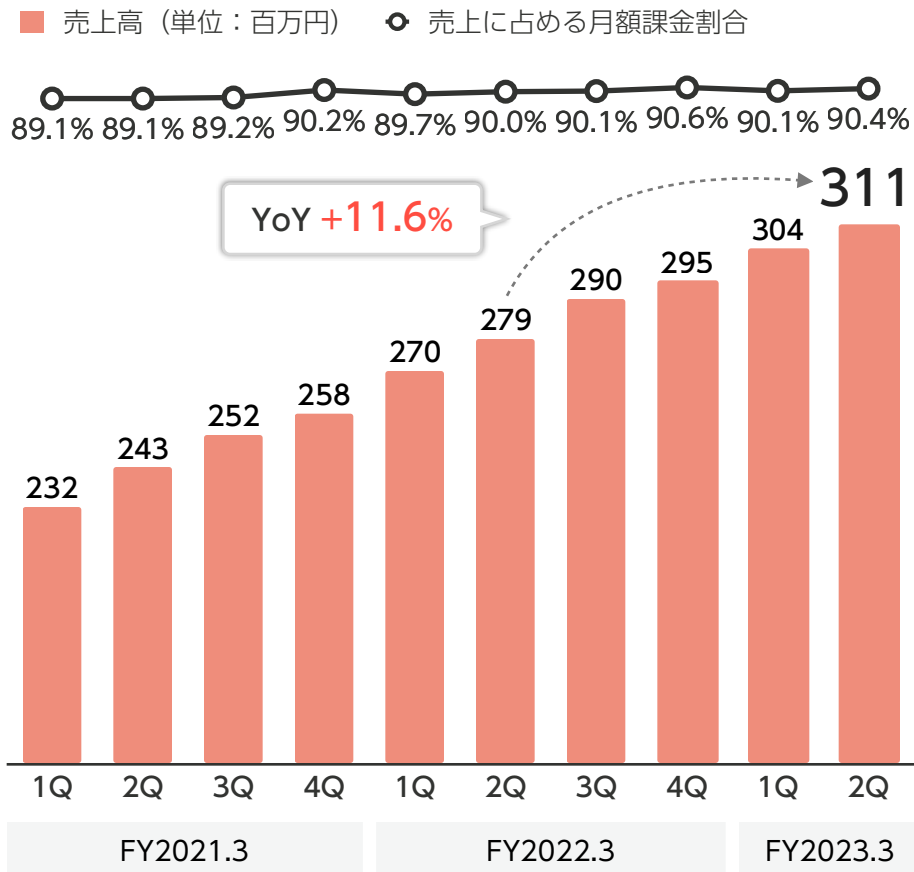
警察や外部機関、ご利用者様からの情報に加えて、独自調査で収集した情報を統合したデータベース（トビラシステムズ株式会社が提供）

▶ P.51に国内携帯電話会社の対策状況を記載

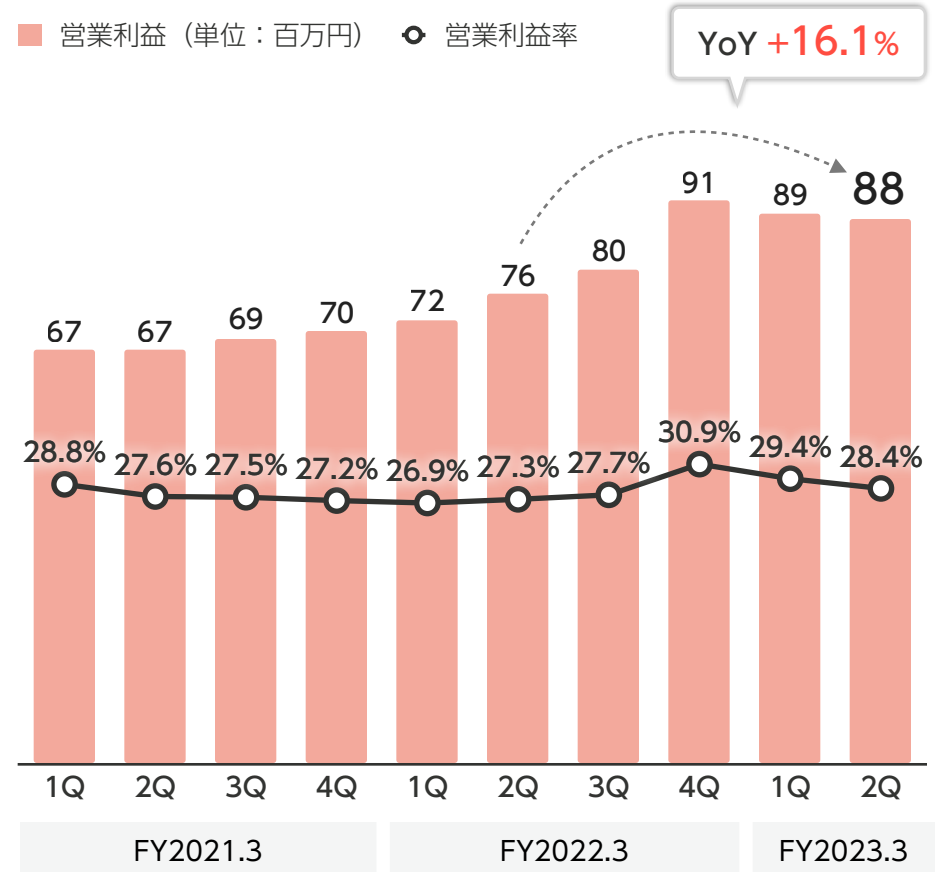
## 2Q売上高は四半期で過去最高を更新

相次ぐ営業拠点開設により一時的に人件費などが増え営業利益が横ばいに推移するも、想定上回る

セグメント売上高 推移



セグメント営業利益・営業利益率 推移

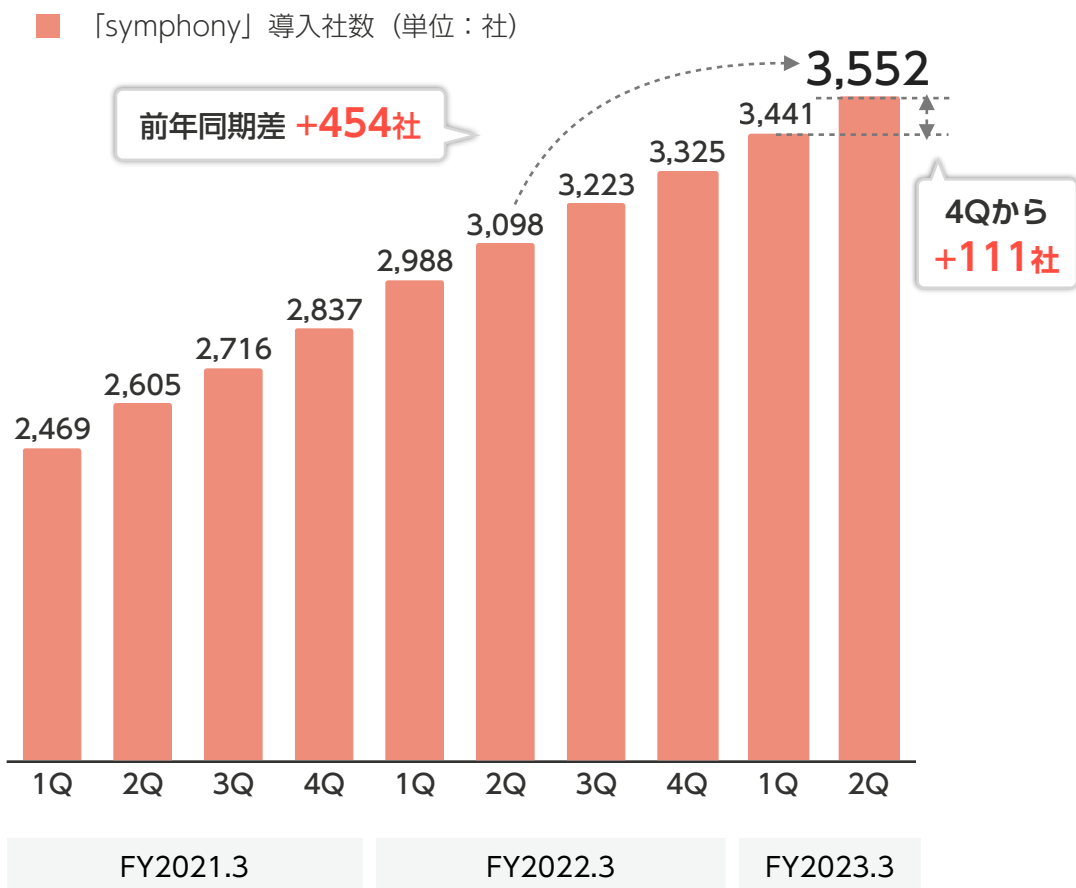




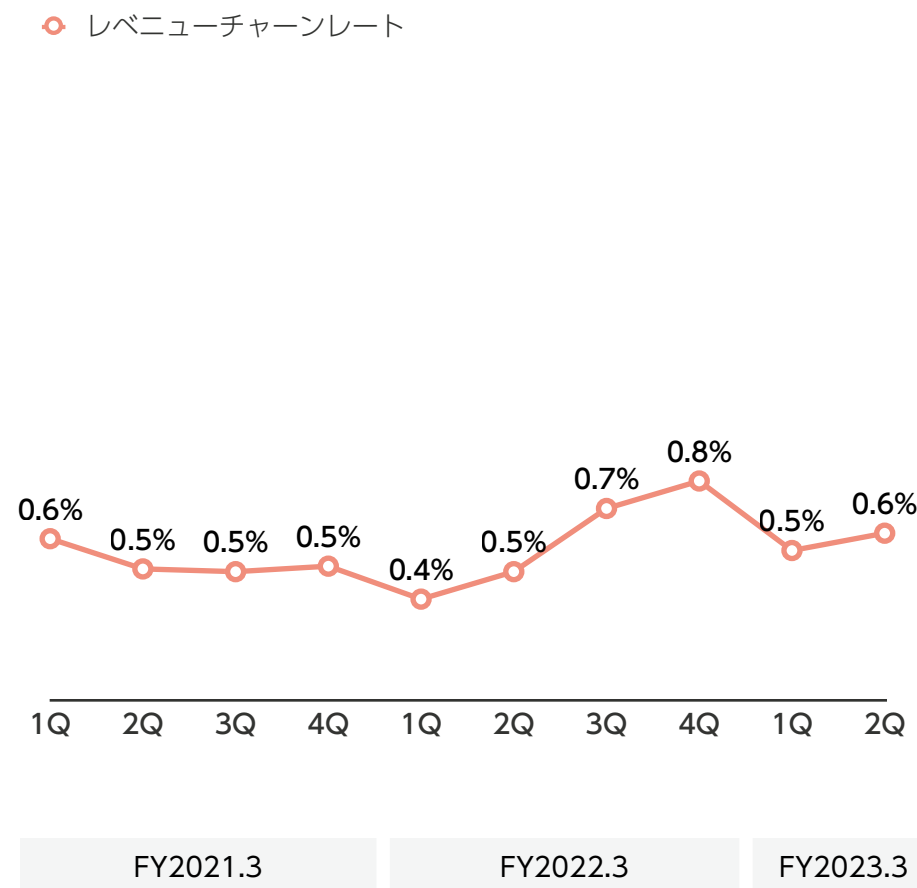
# 「symphony」 導入社数は前四半期から111社増加し、3,500社を突破

レベニューチャーンレートは0.6%、引き続き加盟店支援に注力していく

「symphony」 導入社数 推移



レベニューチャーンレート\*



2022/11/15

## 北関東支店を開設



〒370-0851  
群馬県高崎市上中居町51-1 ESTビル900 502  
TEL : 027-386-2380 / FAX : 027-386-2387

※群馬県への営業所開設に伴い、埼玉県さいたま市の(旧)北関東支店は「さいたま支店」へ名称を変更

2022/08/16

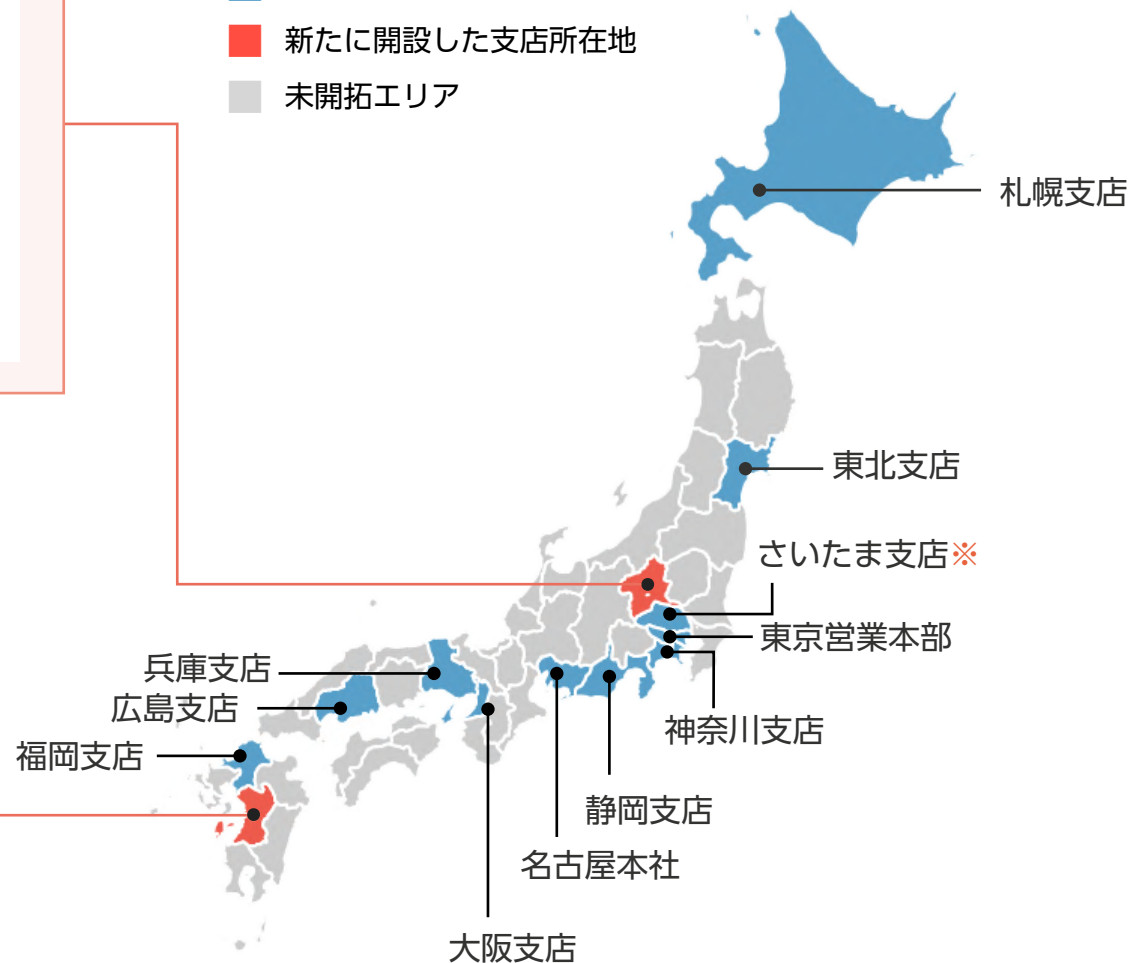
## 熊本支店を開設



〒860-0802  
熊本県熊本市中央区中央街4-22  
アルバ銀座通りビル5F  
TEL : 050-6875-6614  
FAX : 050-3131-9906

### U-CARソリューショングループ支店所在地

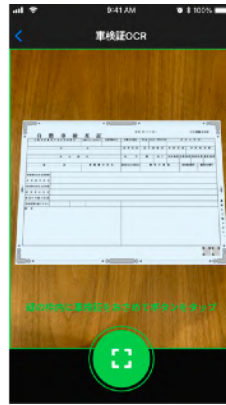
- 現在の支店所在地
- 新たに開設した支店所在地
- 未開拓エリア



2022/10/17

### 車検証の文字認識ができるOCR※を新搭載

「車検証OCR」は、スマホのカメラで撮った車検証画像から、高精度な「AI OCR」がすべての文字列を認識します。車台番号やナンバー、車検証QRでは取得できなかった、所有者情報や使用者情報から備考欄まで、瞬時に取り込み可能となりました



※ OCR…Optical Character Recognition/Reader、光学的文字認識

2022/11/1

### 株式会社イプラ社の「エアプラ」と連携開始

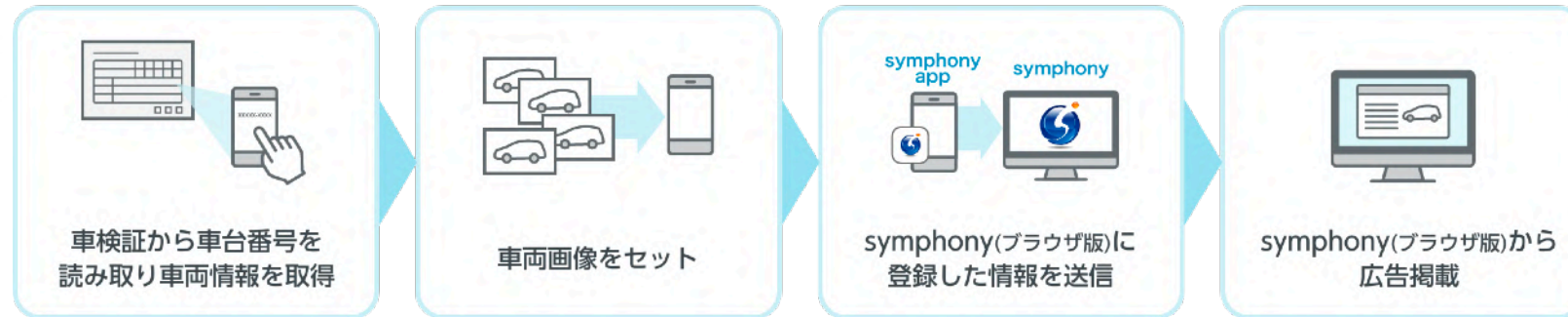
「symphony」の仕入車両情報へ登録された車両情報を、イプラ社が提供する「エアプラ」へ自動連携し、多彩なPRICEボードをカンタン作成。車名や金額、走行距離など法令記載義務項目全てを自動転送する事ができます



symphonyアプリ



symphonyアプリを利用した広告掲載までの流れ



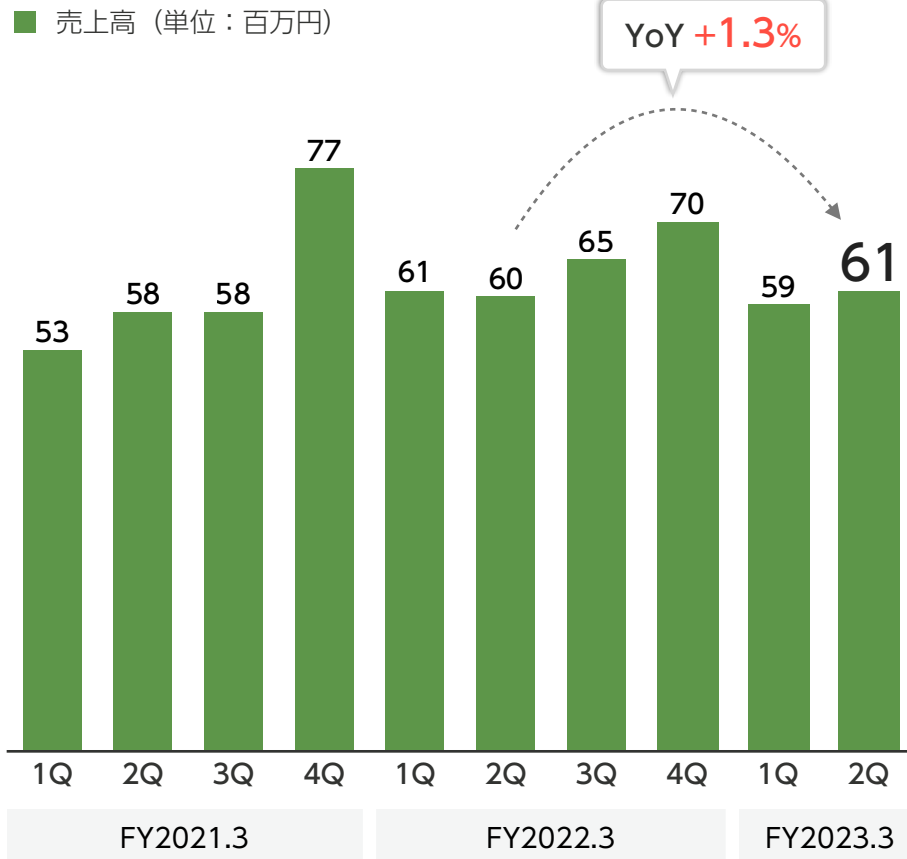
symphony(ブラウザ版)



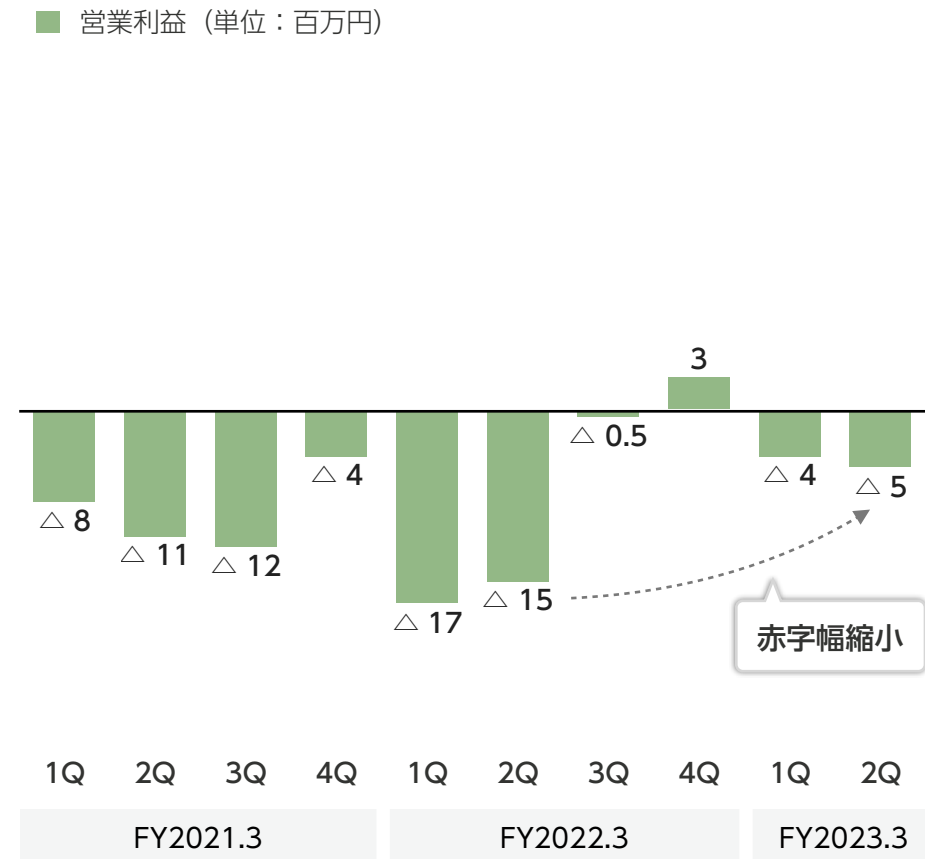
## 売上は前年同期に比べ微増

## 原価及び販管費の低減施策を進め営業利益の赤字幅は前年同期から縮小

セグメント売上高 推移

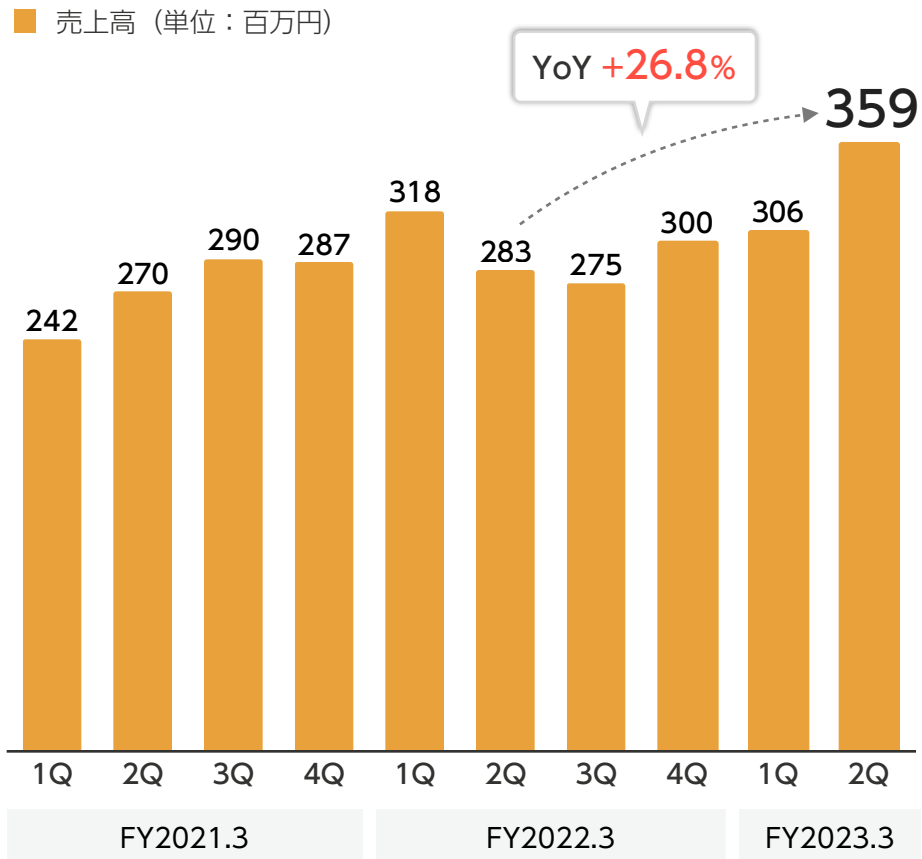


セグメント営業利益・営業利益率 推移

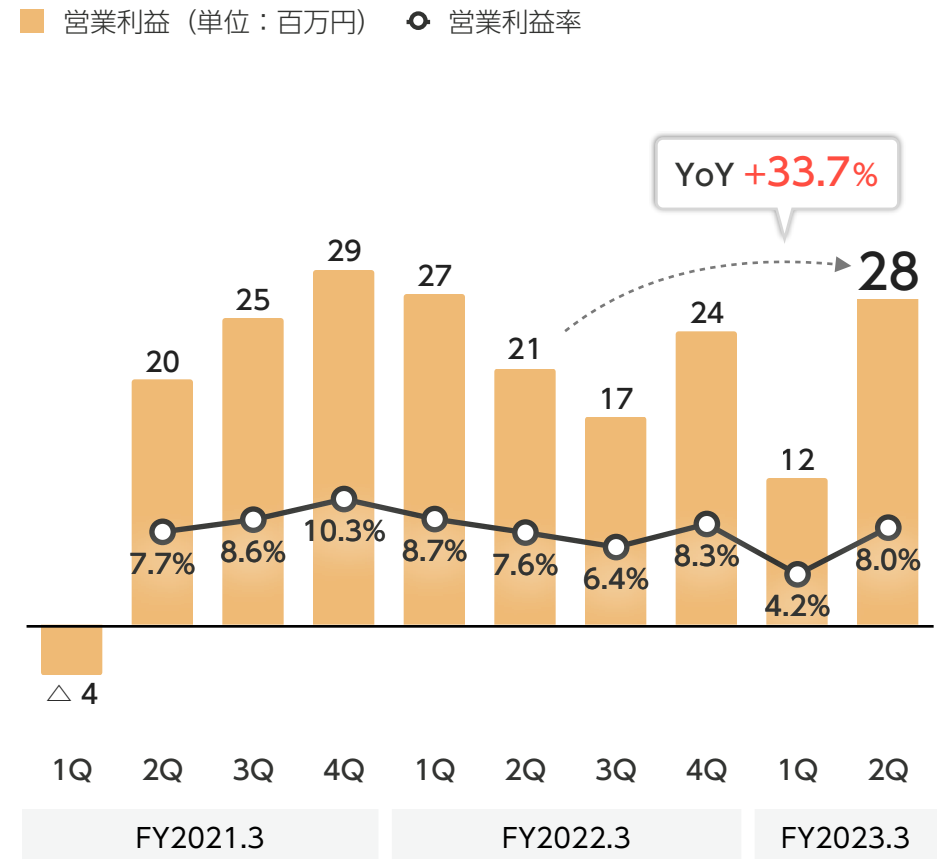


## 2Qは板金修理事業およびレンタカー事業が堅調に推移し増収増益

セグメント売上高 推移



セグメント営業利益・営業利益率 推移



# 【連結】 FY2023.3 業績予想・配当予想修正

## 上期業績を受け、通期業績予想を上方修正

(単位：百万円)

	FY2023.3 通期業績予想			
	前回予想	今回修正予想	増減値	増減率
売上高	6,922	7,250	+ 328	+ 4.7 %
営業利益	1,094	1,250	+ 155	+ 14.2 %
経常利益	1,098	1,220	+ 122	+ 11.2 %
親会社株主に帰属する当期純利益	702	783	+ 81	+ 11.6 %

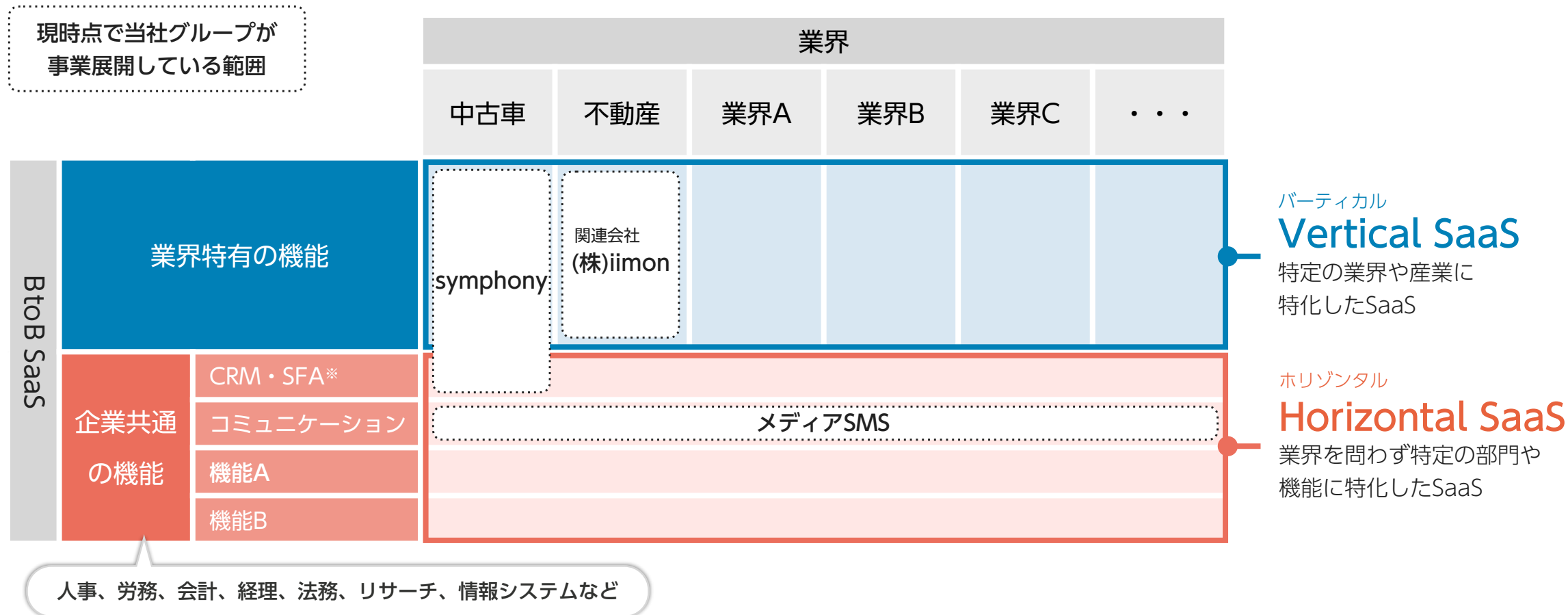
## 上方修正と合わせて普通配当を1円増配 1株あたり35円（普通配当30円、記念配当5円）

	FY2023.3 配当予想		
	前回予想	今回修正予想	増減値
	円 銭	円 銭	円 銭
1株あたり当期純利益	140.95	<b>154.55</b>	
1株あたり配当金合計	34.00	<b>35.00</b>	<b>+1.00</b>
普通配当	29.00	<b>30.00</b>	<b>+1.00</b>
記念配当	5.00	<b>5.00</b>	±0.00
配当性向	24.1%	<b>22.6%</b>	



# 04 全社の取組み

# BtoBのSaaS型ビジネスを展開し、企業のデジタル化を推進させていく



\* CRM : Customer Relationship Management / 顧客情報を一元管理するシステム  
SFA : Sales Force Automation / 営業活動を支援するためのシステム

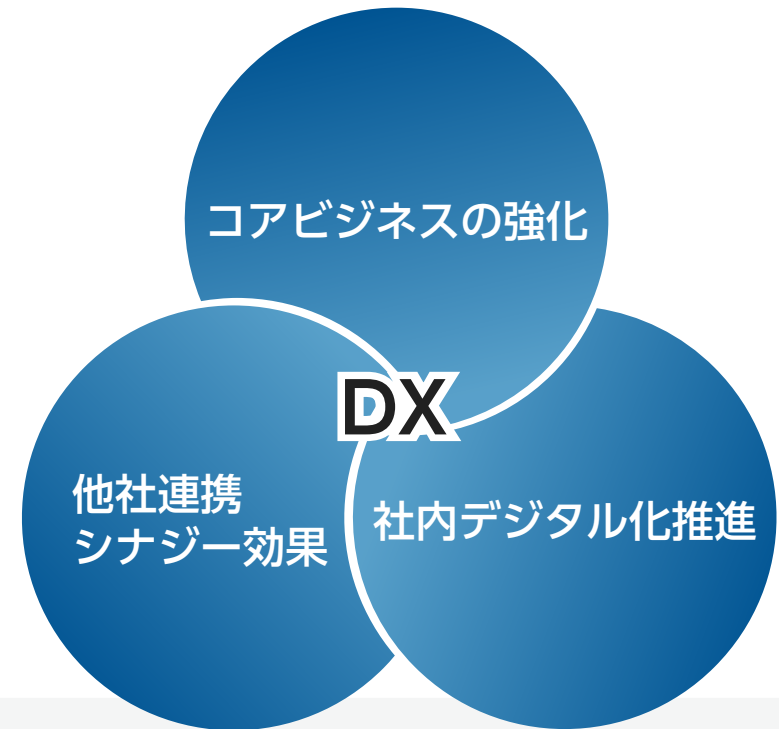
## ■ DXに対する基本方針

当社は「テクノロジーで社会の課題を解決する」をミッションとして、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、より豊かな社会を実現するためにデジタル化を推進し、社内外全てのステークホルダーに向けてDXによる新たな価値を提供いたします。

その実現のため、フロー及びシステムを含む全てのプロセスに対してデジタル化を推進し、DX人材の強化を含む全体的なDXを推進してまいります。

## ■ DX戦略

当社は、社内外のステークホルダーを繋ぎ、より高度な利便性や新たな付加価値を生み出すものとしてDXを推進し、コアビジネスの強化に加え、他社連携による関連事業への投資及びDX人材強化や社内デジタル化など、様々な領域へのDX推進を進めてまいります。



# 05 インベストメント・ハイライト

- 1 高い成長ポテンシャルを有する**市場**機会
- 2 顧客数と顧客単価の最大化による高**成長**の継続
- 3 規律ある成長**投資**

- ファブリカコミュニケーションズグループは「テクノロジーで社会の課題を解決する」というミッションのもと、主にSMS配信サービスと中古車販売事業者向けの業務支援サービスを主力事業とし、また関連会社では不動産仲介業者向けのプロダクトを開発するなど、顧客の業務効率向上に資するサービスの提供に取り組んでいます。
- 当社グループが属する情報・通信業種においては、企業のIT活用の深化や事業モデルの変革が進むことでDX（デジタルトランスフォーメーション）への投資需要が高まっており、今後の市場成長が期待されています。

### 主力事業1

### SMSソリューショングループ

法人向けにSMS送信サービス「メディアSMS」及び関連サービスの提供を行っています。クライアントと顧客との接点を最大化するサービス開発を目指しています。



### 主力事業2

### U-CARソリューショングループ

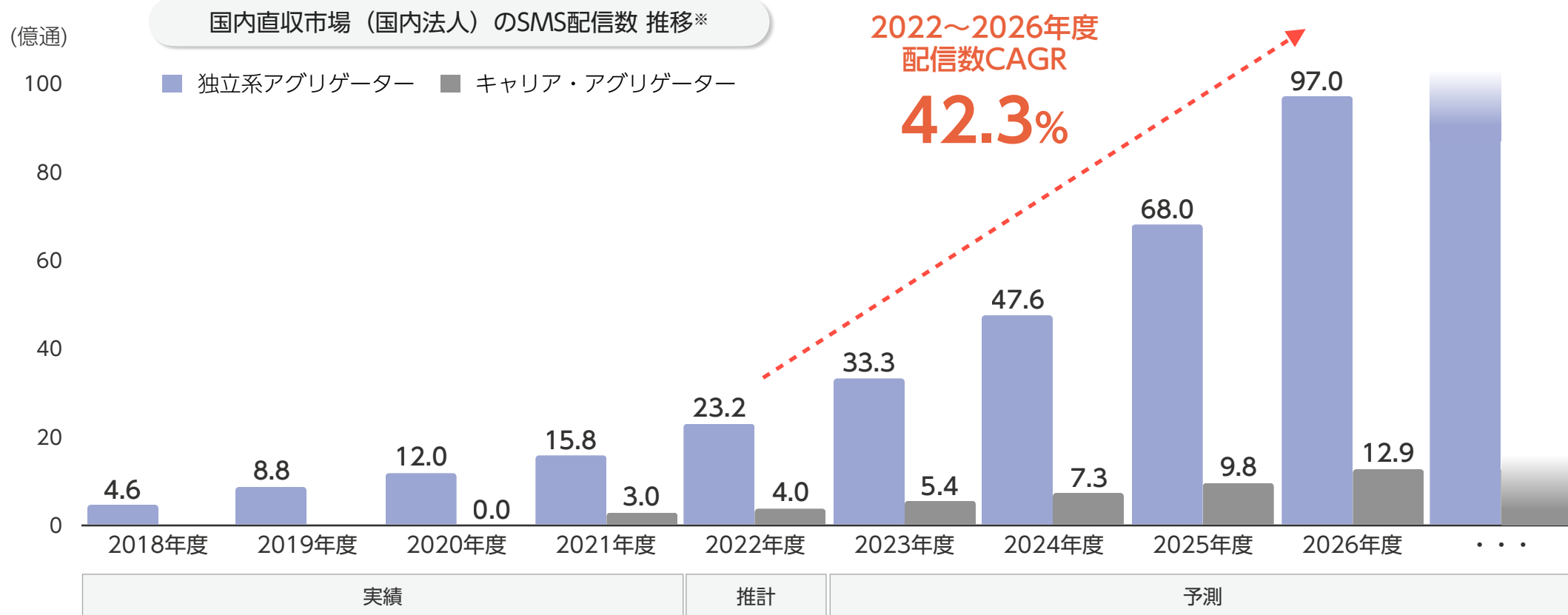
中古車情報のデータ連携・活用を軸に、中古車販売業務を支援するクラウドサービス「symphony」を提供し、自動車アフターサービスに関連する事業者のビジネスを支援しています。



SMSソリューショングループ

デジタル化の進展が追い風となり需要増加が見込まれる市場

SMS送信サービス市場は、配信数ベースで27億1,600万通（2022年度時点）。今後も法人普及率の増加に伴い利用ニーズが拡大することが予想されるため2026年には100億通超の市場規模が見込まれ、国内アグリゲーターの2022～2026年の配信数CAGRは42.3%と推定されています



\* 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2022年10月号」

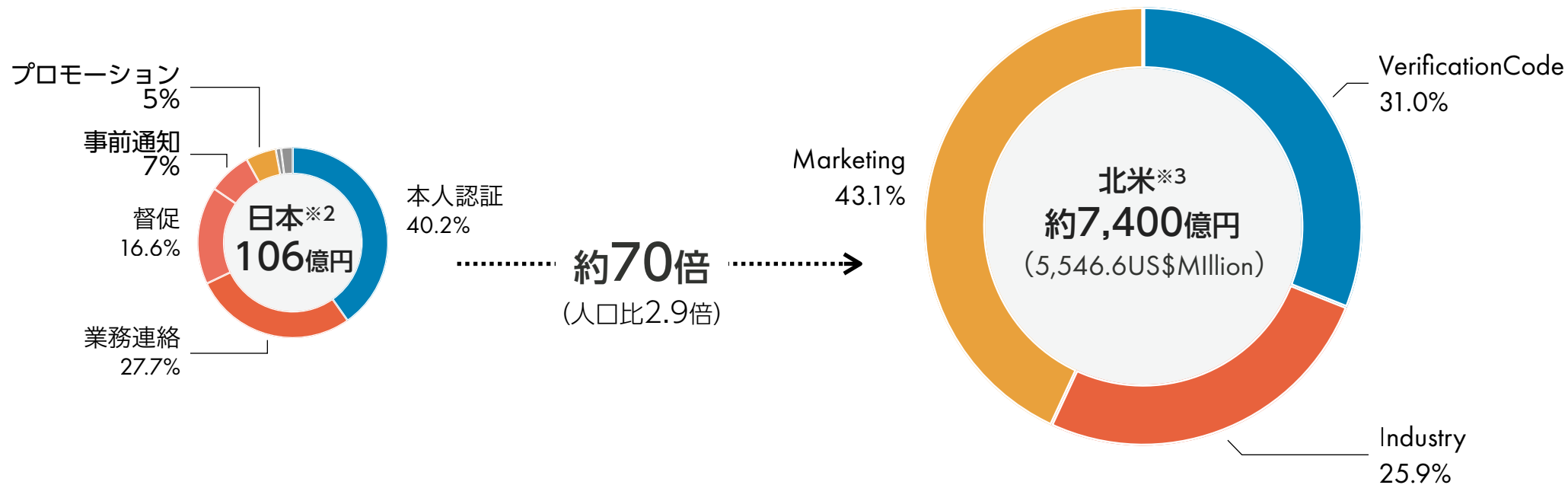
SMSソリューショングループ

北米では企業のSMS活用が活況、マーケティング用途は43.1%

北米のA2P-SMS市場規模は約7,400億円 (5,546.6US\$Million)

A2P-SMSの市場形成が世界から10年ほど遅れた日本市場はまだ成長期にあり、高いポテンシャルを有すると考えられます

A2P-SMS市場規模及び用途割合イメージ※1 (2020年)



※1 日本はSMS配信数ベース、北米は売上ベースの用途割合

※2 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2021年9月号」、当社SMSソリューショングループ 2021年3月期 売上高 2,498百万円 × 配信数ベースの当社シェア23.4% (2020年度) で計算した推定市場規模

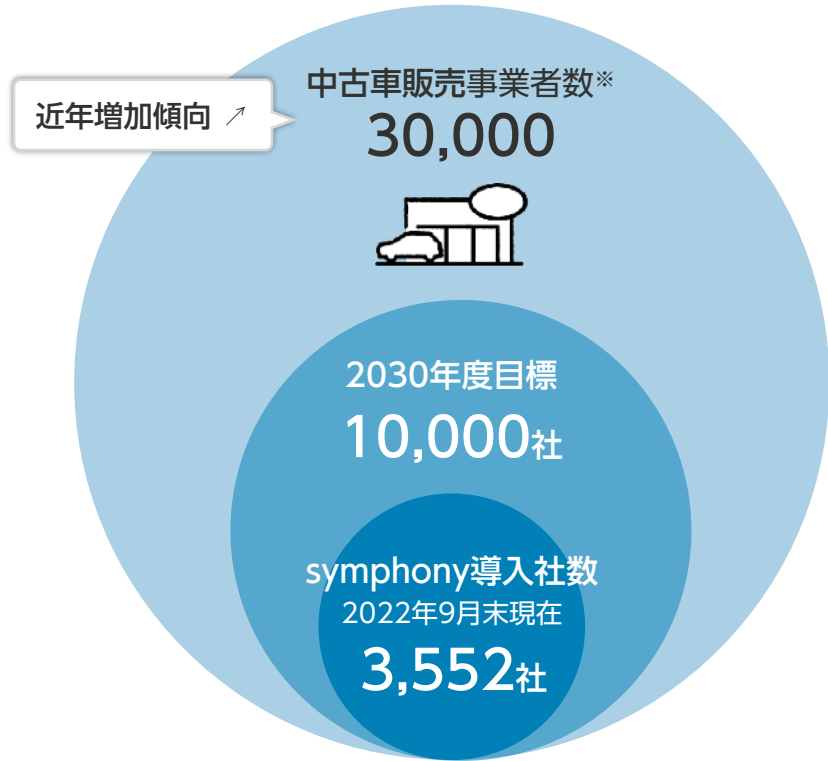
※3 出典：QYResearch「Global A2P SMS Messaging Market Size, Status and Forecast 2022-2028」



**U-CARソリューショングループ 他業種の車両販売事業への進出により、事業所数は増加傾向にある市場**

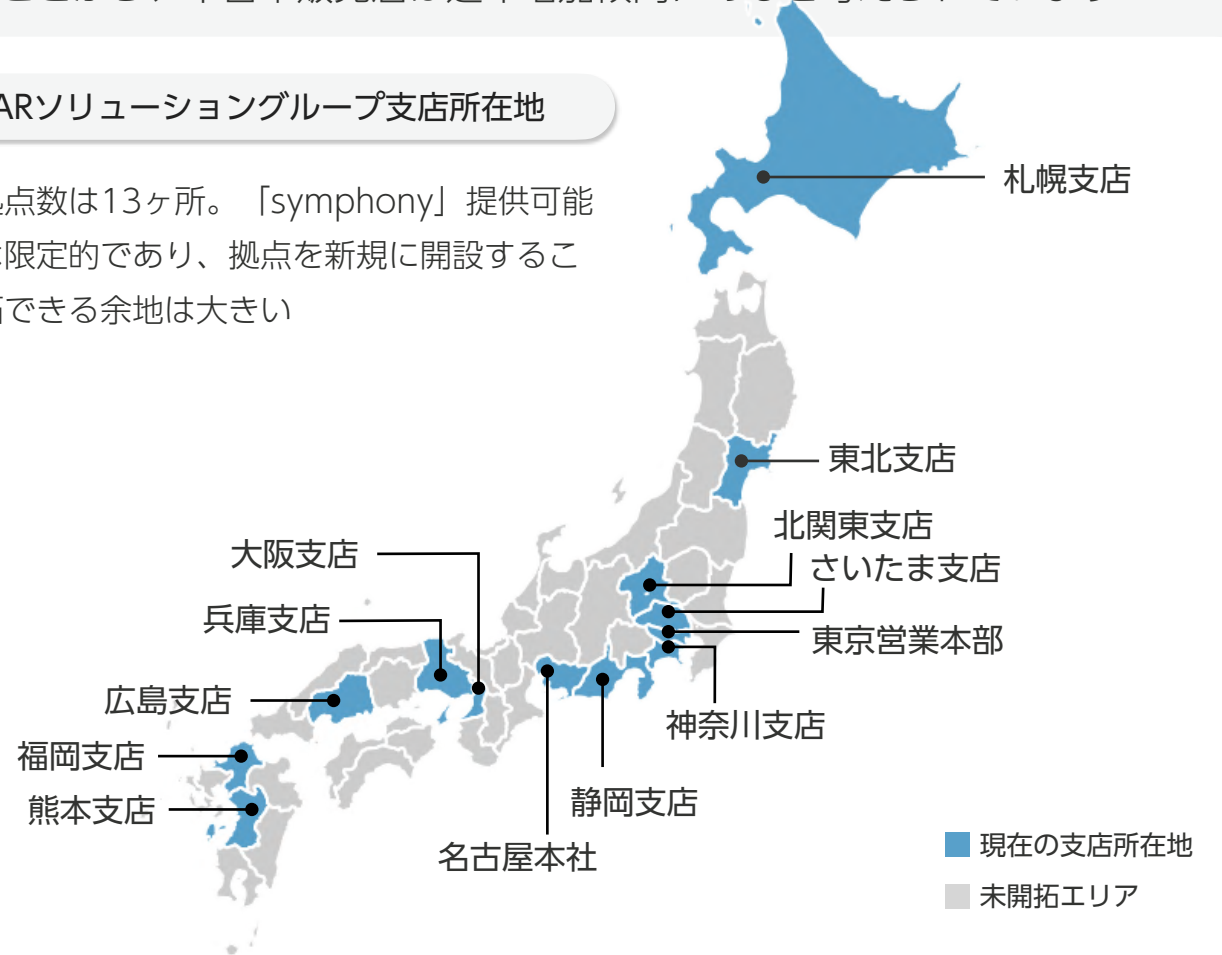
自動車アフターマーケット市場は、約20兆473億円\*の市場規模がある巨大マーケット。事業所数ベースではSS/整備事業に特化していた事業者が車両販売に新規に進出し顧客獲得を進める動きが活発化していることから、中古車販売店は近年増加傾向にあると考えられています

対象マーケットの事業者数



U-CARソリューショングループ支店所在地

現在の拠点数は13ヶ所。「symphony」提供可能エリアは限定的であり、拠点を新規に開設することで開拓できる余地は大きい



\* 出典：矢野経済研究所「2022年版 自動車アフターマーケット総覧」

当社は高成長の継続に向けて、それぞれの市場における顧客数の最大化と顧客あたり売上高の拡大を図ります。SMSソリューショングループは高付加価値化を目指した差別化を基本戦略とし、U-CARソリューショングループはコスト・リーダーシップ戦略の継続により中長期の成長戦略の基盤を作っていきます。

### 中期方針：主力2事業の売上高の高成長継続

#### 顧客数の最大化 × 顧客あたり売上高の拡大

##### 主力事業1

##### SMSソリューショングループ

###### 基本戦略：差別化戦略

- 高付加価値化
- ソリューション営業の推進
- アライアンス強化
- サービス価値の浸透

##### 主力事業2

##### U-CARソリューショングループ

###### 基本戦略：コスト・リーダーシップ戦略

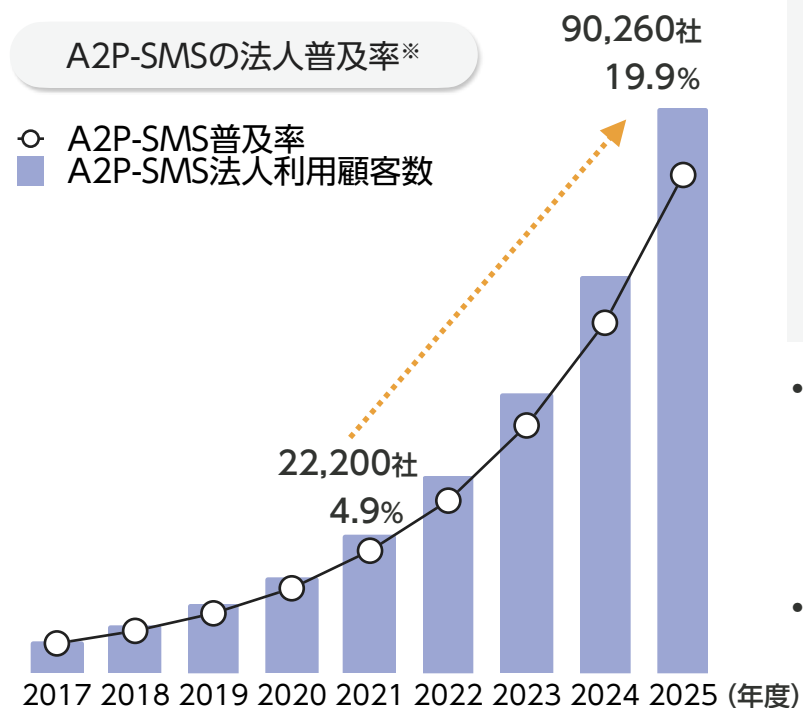
- 低価格による競争優位の確立
- 稼働率の向上
- チャーンレートの改善

SMSソリューショングループ

導入支援・コンサルを含めたサービス体制による「差別化戦略」で市場を牽引

顧客数の最大化

SMSの法人普及率は2021年度時点でわずか4.9%であり、2025年度には約20%を見込まれることから依然として開拓余地が大きい市場



- 自治体の開拓
- アライアンス強化
- 全国主要都市への拠点展開による国内市場の拡大

- 自治体に向けたソリューション営業、toB向けサービスを展開するプラットフォーマーや大手DXコンサル事業者をパートナーとすることで、新たな新規顧客を開拓
- 全国に営業拠点を置くことで、首都圏以外の企業の導入を強化

顧客あたり売上高の拡大

既存顧客の横展開の推進



- 既存顧客において、別事業部やグループ企業への営業を行うことで、1社あたり（グループ）のSMS配信数を増加

高付加価値化の実現



- 企業および自治体の多様化するニーズや課題を、ソリューション化
- SMSの高付加価値化を実現。低価格競争から脱却し単価を維持

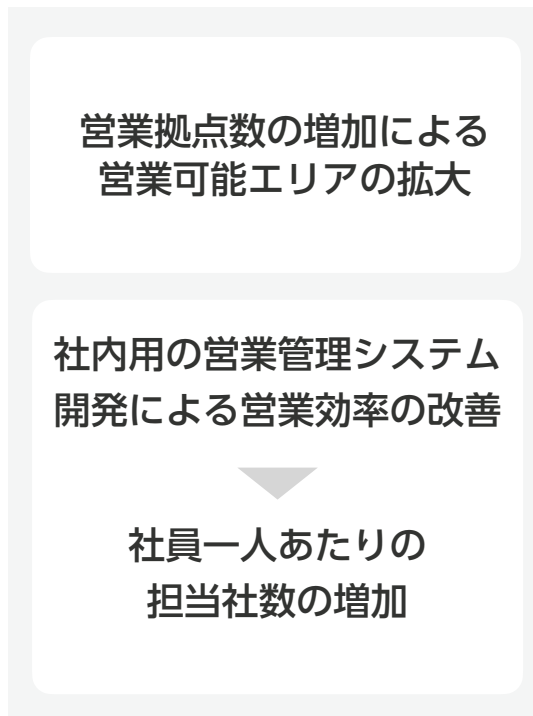
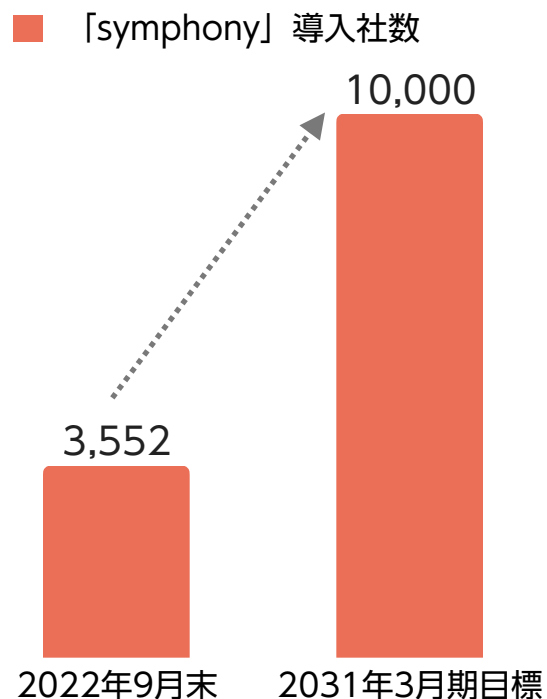
※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITリポート2021年9月号」P18. 3-3.A2P-SMSの法人普及率

U-CARソリューショングループ

「コスト・リーダーシップ戦略」による顧客基盤の構築

顧客数の最大化

U-CARソリューショングループが対象顧客となる中古車販売事業者数は30,000存在することから、開拓余地は非常に大きい。  
営業エリアの拡大と営業効率の改善で2030年10,000社を目指す



顧客あたり売上高の拡大

「symphony」は中小規模の中古車販売店が導入および活用しやすい機能と利用料を設定。低いコストを実現することで競争優位を築きながら、商品展開を行いクロスセルで顧客単価を向上



持続的な企業価値向上のため、規律ある成長投資を積極的に実行してまいります

基本方針 (1) 成長投資の実行 (2) 安定的な財務基盤の確保 (3) 継続的な株主還元

資金使途

資金調達

事業投資

- 全社の黒字を確保する範囲内で投資
  - 中長期的な業績に貢献する開発や顧客獲得に投資を集中
- 顧客数の最大化及び顧客あたり売上高の拡大
  - セグメント別の戦略（差別化、コストリーダーシップ）
  - 顧客利用率の向上及び品揃えの強化

営業CF

- 継続的に全セグメントの成長を実現し、計画的に営業キャッシュフローを増大

M&A

- 既存事業の強化や新規事業の獲得につながるBtoBビジネスで高いシナジーを見込める企業
  - 豊富な顧客網
  - マーケティングノウハウ
  - インターネットプロダクトの開発ノウハウ

有利子負債

- M&Aファイナンスにおいて、案件規模や資金調達コスト等を踏まえたうえで、必要に応じて自己資本と合わせて活用

自己株式取得

- 当社の株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力を踏まえて機動的に実施

エクイティ

- 当社の株価水準、市場環境及び中期目標に向けた資金調達の必要性等を踏まえて実施

Appendix

事業について

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



法人向けSMS配信サービス  
メディアSMS企業が顧客に対して  
SMSを送受信できる  
プラットフォームを提供

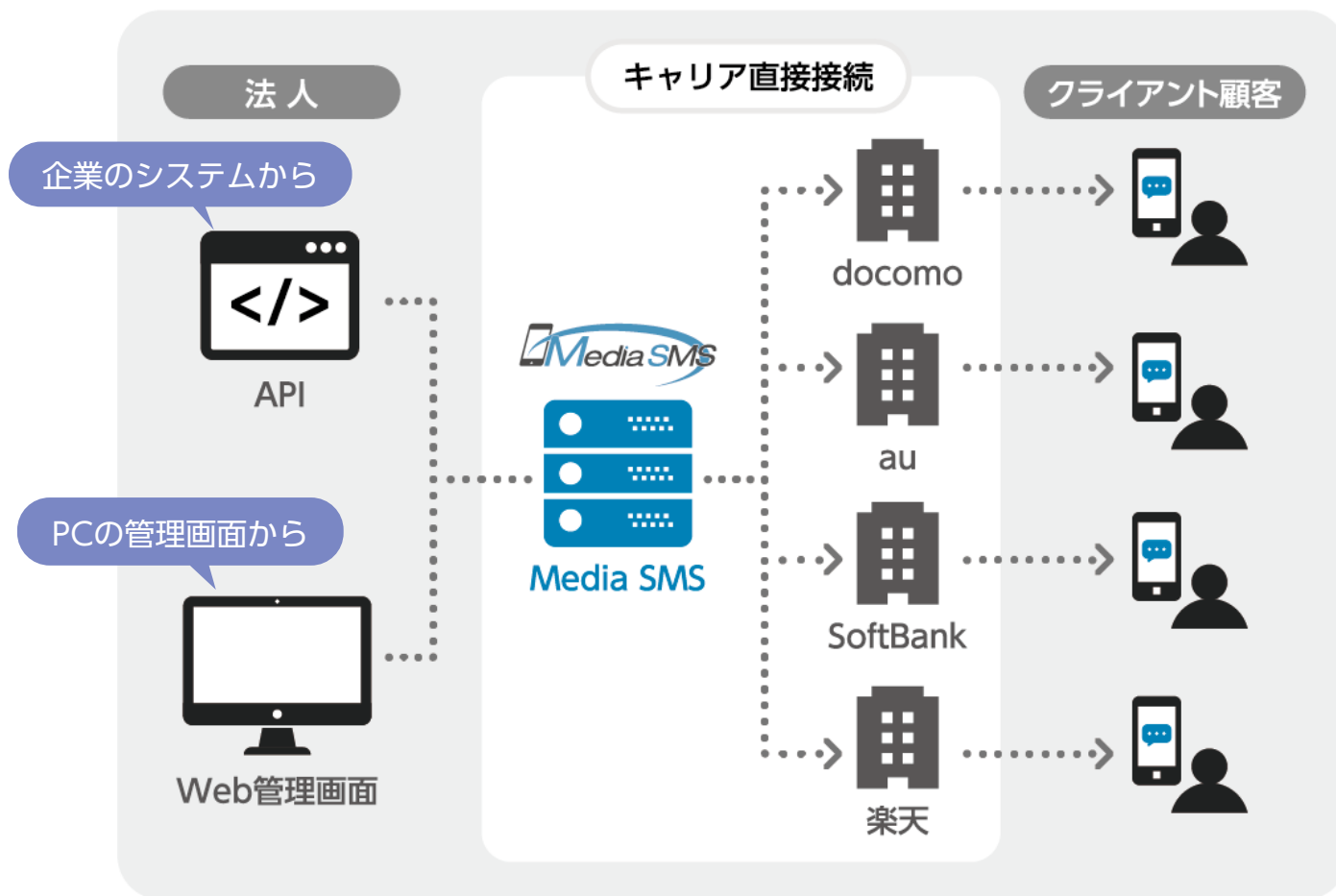
SMS（ショートメッセージサービス）とは携帯電話やスマートフォン同士で短いテキストによるメッセージを送受信するサービス。

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として利用されています。





## プラットフォームの構造



## 課金モデル

## 月間SMS配信数

「メディアSMS」利用企業が  
顧客に対して送信したSMSの総数



## 1通あたりSMS送信単価

送信した分だけ請求される従量課金制



売上高

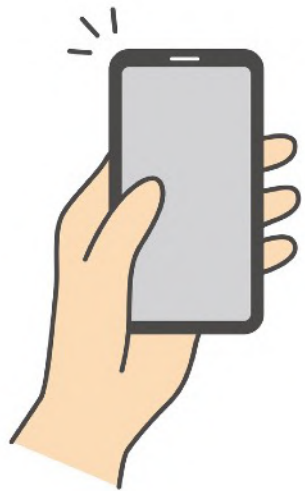
## 顧客連絡

【株式会社メディア光ネット】

〇〇様

お世話になります。

株式会社メディア光ネットです。

〇〇様ご契約の「メディア光  
10Gプラン+光電話」開通作業  
が完了いたしました。開通後のお問合せは  
カスタマーサポート[0120-000-000](tel:0120-000-000) (営業10時～  
19時)で承ります。

## 徴税

【〇〇市税務課より】

〇〇様

市民税の納付期限が過ぎており  
ます。未納の方は至急ご納付くださ  
い。税務課市民税係窓口へお越し  
いただくか、または納付書の送  
付をご依頼ください。なお、本メッセージと行き違い  
で、すでにお支払いいただいで  
いる場合は何卒ご容赦いただけま  
すと幸いです。問合せ先: 〇〇市税務課市民係  
[000-111-2222](tel:000-111-2222)

## 見積り

【メディア買取】

〇〇様

この度は、メディア買取にお見積  
依頼を頂きありがとうございます。  
以下URLよりお客様の概算  
お見積もりが確認できます。<http://o9ug.jp/3idxV>上記ページよりお客様の情報を  
入力いただきますと、詳細なお見  
積もりや今後の流れについて弊  
社からご連絡差し上げます。

お問い合わせは

[support-a@mm-pc-.co.jp](mailto:support-a@mm-pc-.co.jp)  
までお願いいたします。※このSMSは送信専用です。  
配信元: メディア買取

## SMSフィッシング詐欺被害の未然防止・拡大抑止に取り組み、SMS送信サービス市場の健全な市場発展を目指す

\*各携帯電話会社の公表情報をもとに当社が調査・作成

## NTTドコモ

- SMS一括拒否
- 非通知SMS拒否
- 国際SMS拒否
- 国内他事業者SMS拒否
- 個別番号拒否
- 個別番号受信
- 危険SMS拒否設定

&lt;2022年10月27日から提供開始※1&gt;

- あんしんセキュリティ（迷惑SMS対策）有料

※1

参照：[あんしんセキュリティ（迷惑SMS対策）](#) | NTTドコモ

## SoftBank

- 海外からのSMSの拒否
- リストの電話番号を拒否・許可
- 警告ポップアップ表示機能有料

&lt;2022年6月23日から提供開始※2&gt;

- なりすましSMSの拒否
- URLリンク付きSMSの拒否
- 迷惑SMSフィルター

&lt;2022年6月23日から機能追加※2&gt;

- 電話番号メール拒否・許可

※2

参照：[迷惑SMS対策機能（無料）を提供開始](#) | ソフトバンク

## au

- 特定の相手からのSMSをブロック
- SMS（Cメール）国内他事業者ブロック機能
- SMS（Cメール）海外事業者ブロック機能
- 迷惑SMS（Cメール）申告受付

&lt;2022年3月24日から無償提供※3&gt;

- 迷惑メッセージブロック機能

&lt;2022年度内に提供開始予定※3&gt;

- 迷惑SMSの事前自動ブロック機能

※3

参照：[迷惑メッセージブロック機能をau・UQ mobile・povo向けに提供](#) | KDDI株式会社

## 楽天モバイル

- 現在SMSを拒否する機能は提供なし
- 迷惑メール・迷惑SMS対策のひとつとして、申告窓口を設置

Q

4社でSMS市場を寡占していると聞きましたが御社と競合他社との違いをお教えてください。

- 1 国内法人向けの市場に特化していること
- 2 SMS 配信の利用用途として最も利用されている「本人認証」用途以外に、「業務連絡」や「事前通知」の多用途で多く利用されていること
- 3 直販比率が高い営業体制となっていること
- 4 大規模な SMS 配信を行う大手企業のお客様のみになく、地方企業や中小規模のお客様も積極的に獲得している

Q

「メディアSMS」導入社数推移と、クォーター毎の売上高の推移が不一致な点について、社数推移の見方を教えてください。

法人向けSMS送信サービス「メディアSMS」は、企業が顧客に送るSMSの送信数に応じて課金する従量課金での売上が主な収益となっております。

$$\text{売上高} = \text{配信数} \times \text{SMS1通あたり単価}$$

案件にもよりますが特に大規模な配信を行う企業様の場合、導入いただいてから本格配信に至るまで数ヶ月を要することもあります。「メディアSMS導入社数」の伸びは、将来の業績の先行指標としてご覧いただければ幸いです。

Q

長文SMSが強みだと思いますが、他社で模倣することは困難なのでしょうか？特許などあれば教えてください。

長文化SMS（SMSの文字数制限を最大670文字にする）の機能は技術的には他社も開発可能なものであり、特許等は取得しておりません。競合他社様も機能の優劣（一部キャリアに非対応など）はございますが、長文化対応にはすでに取り組んでおられます。

当社は本人認証以外の用途に使うため、いち早く長文化に対応しサービス提供を行ってきたことで、お客様への長文SMS導入事例が多く、提案力において強みを持っています。

Q

RCS（リッチ・コミュニケーション・サービス）についての取り組みについて、御社はどのように考えているか教えてください。

当社でも+メッセージに対応した法人向け配信サービス「Media SMS ∞ RCS HYBRID」を既に提供しています。SMSと異なる点としては、文字情報のみならず、動画や音声、画像を入れたリッチコンテンツを送信することができます。

現在iPhoneに標準搭載されているアプリではないため、普及率が低いという課題がありますが、より企業からの連絡やマーケティング用途にも効果的に使うことが可能となりますので、メッセージの利用者が増加すれば将来的に活用されることもあるため、開発アップデートは常に行ない、環境変化にしっかり準備をしています。



中古車販売事業支援クラウドサービス  
symphony（シンフォニー）

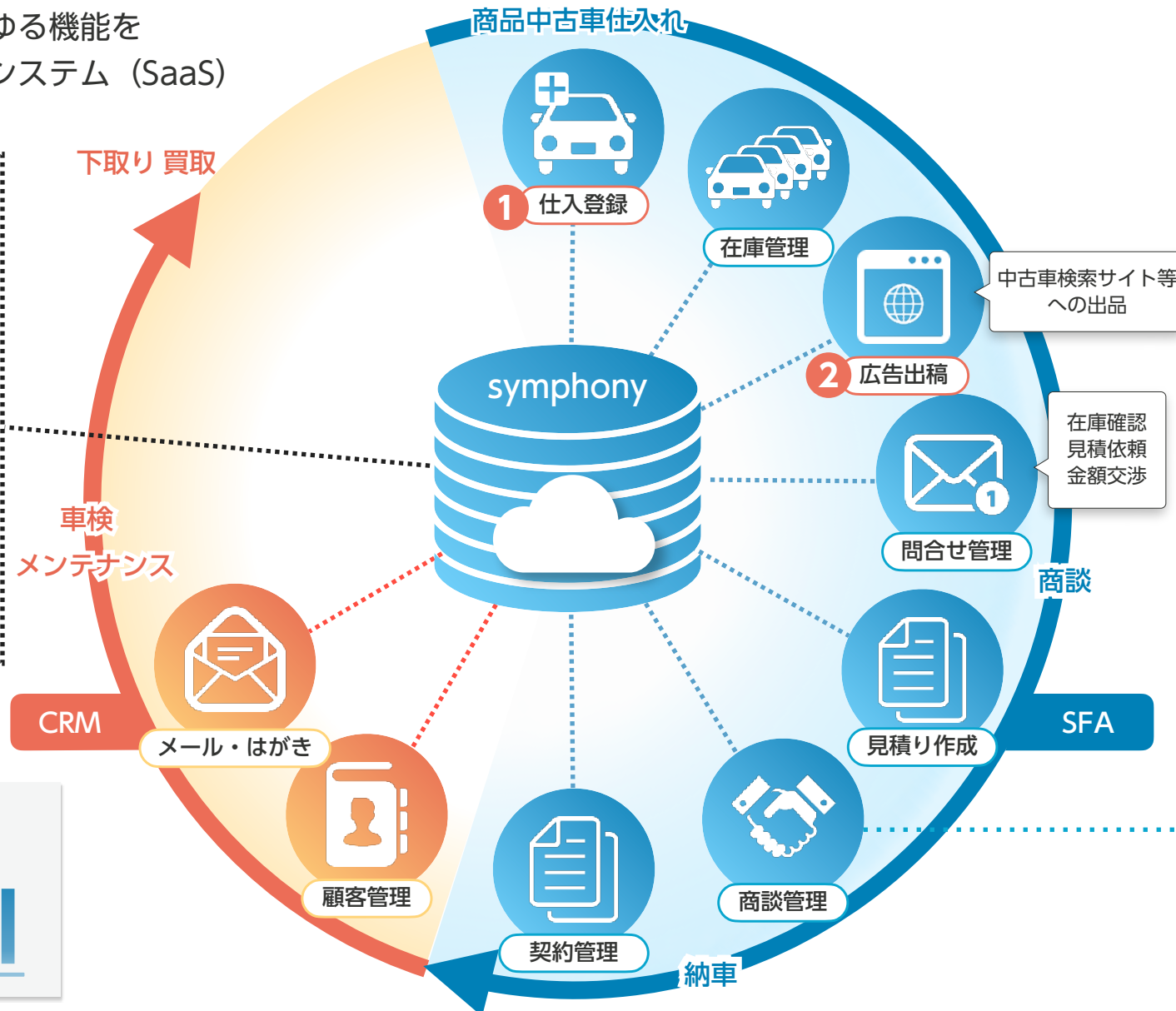


## 中古車販売に関する あらゆる業務を一本化

私たちが開発する「symphony」は、中古車販売に必要なあらゆる情報（仕入・在庫・広告・販売、顧客管理など）を一元管理できる、新しい形の管理システムです。「symphony」を導入することで業務効率化が図れ、売上アップ・コスト削減が可能となります。



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 (SaaS)



- グループウェア
- スケジュール機能
- 社内メール機能
- ファイル共有機能

課金ポイント

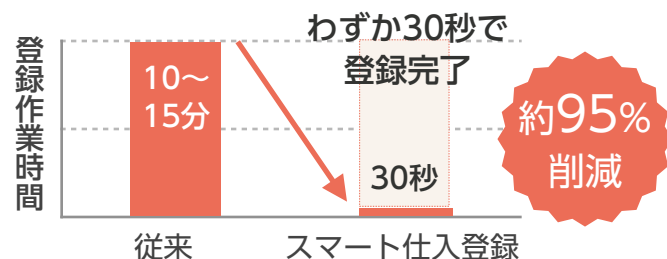
- システム利用料 (月額課金)
- 付帯サービス利用料

**1** **スマート仕入登録による  
入力業務工数の大幅削減**  
仕入登録

車台番号を入力するだけ！  
または車のナンバープレート



- メーカー名
  - 初度登録年
  - 車検満了日
  - 車名
  - 型式指定
  - 走行距離
  - グレード名
  - 類別区分
  - 検品年日
  - 排気量
  - カラー
- など150項目以上の情報がセットされる



**2** **中古車販売に特化した広告配信プラットフォーム**  
広告出稿

中古車販売に特化した広告配信プラットフォーム

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。

全メディアの広告管理を一元化

- 車両販売価格
- 広告画像の変更
- PRコメントの修正
- 販売確定時の出稿取下げ

中古車販売店



在庫車登録



国内ユーザー  
閲覧

海外ユーザー  
閲覧

業者  
閲覧

Q

U-CARソリューショングループの事業スキーム、課金モデルについて教えてください。

中古車販売事業支援クラウドサービス「symphony」を全国の自動車販売店に提供することで、**定期的に月額利用料（¥18,000～/月）を得るSaaSビジネス**です。

月額利用料は中古車検索メディア「車選びドットコム」への車両掲載台数や出品台数によって変わります。さらに基本利用料に加え有料オプションが加わります。

売上高 = 利用企業数 × システム利用料（月額）

Q

「symphony」を導入後、解約する中古車販売店はどのような理由が多いですか？

団塊世代のリタイアや後継者不足等による**廃業や撤退が理由**で、解約に至る中古車販売店様は多くいらっしゃいます。

ただし、廃業となった場合においても、従業員が独立して別の中古車販売をはじめられるケースも多く、再契約につながることもございます。美容院の開廃業に近い動向があるかと思えます。

Q

全国に拠点開設をおこなっているようですが、営業拠点はそこまでののでしょうか？

- ① 新規に「symphony」を導入してもらう中古車販売店の募集業務において、**地域に密着し足を使った営業**が必要なこと
- ② 「symphony」を導入していただいた中古車販売店に向けて、**継続的な利活用や新たな付帯サービスを検討してもらえよう、アフターフォロー業務**を行っていること

以上の理由から全国に営業拠点を構えています。

Q

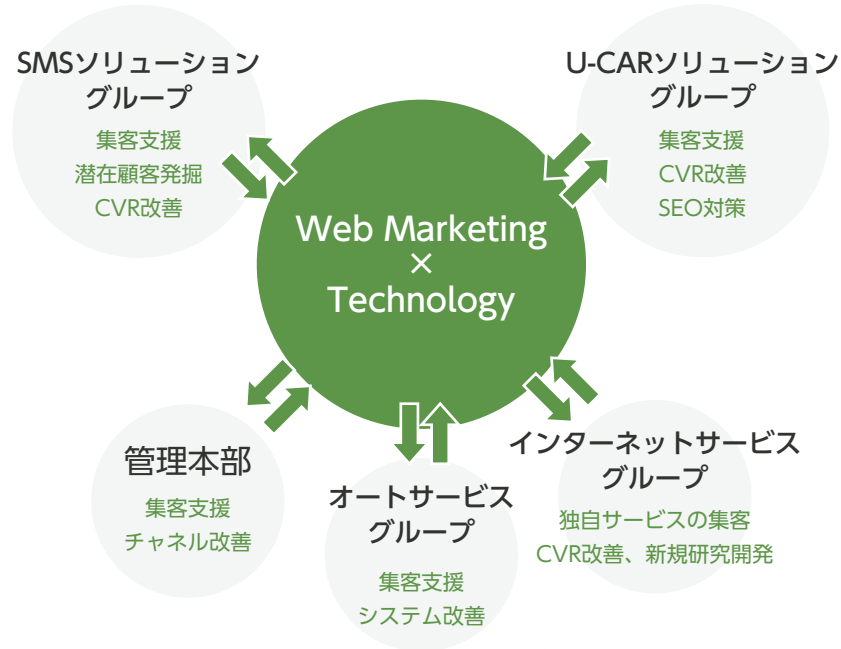
新規拠点を開設してからどのくらいで黒字化しますか？また支店を増やしても営業利益率が落ちていないのはなぜでしょうか。

営業拠点の**開設から半年～1年程で利益が出てくる**とお考えいただければと思います。2020年4月に東北支店を開設した際は9ヶ月での黒字化となりました。

**当社の支店は社員用の事務所**ですので、比較的大きなコストをかけずに開設することが可能です。今後も利益とコストのバランスを見ながら事業を進めてまいります。



- 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



SMSnavi

車買取一括査定サイト



車選びドットコムの一括査定

自動車WEBマガジン



カーミー CarMe

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



CarPon

BtoBtoC向け

## BP（钣金塗装）・レンタカー事業



損害保険会社や保険代理店からの依頼を受け、  
事故で損害を受けた自動車の修理と  
修理期間中のレンタカーの貸出等をワンストップで提供

BtoC向け

## 車検・整備事業



自動車修理・車検・販売を行う  
「中部車検センター」を愛知県春日井市にて運営  
当社のITサービスのパイロットショップとしても機能

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。