

2022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

01. FY2022.3 2Q 実績 (連結)
02. セグメント別詳細
03. FY2022.3 2Q ビジネスハイライト
04. Appendix 当社事業について

2Q連結売上高は27.7億円 (YoY+22.1%)、通期業績予想に対して進捗率48.9%と好調に推移

SMSソリューション グループ

- 新規開拓に加え、既存顧客の利用拡大及び横展開が進み、SMS配信数が大幅に伸長
- 四半期売上高、利益ともに好調に推移し、過去最高を更新

U-CARソリューション グループ

- 売上高YoY+15.0%で堅調に推移、新卒採用の人件費をこなし営業利益率も0.4pt(1Q→2Q)改善
- 広島支店を開設し営業エリアを拡大、さらなる導入社数の増加を図る

インターネットサービス グループ

- Googleアルゴリズムのコアアップデートの影響が続く
- 継続的な改善施策により底打ちするも回復に時間要す

オートサービス グループ

- 新型コロナウイルス 第5波による緊急事態宣言の影響を受けながらも、前年同期を上回り増収・増益

FY2022.3 2Q実績 (連結)

2Q売上高はYoY+**22.7%**、経常利益YoY+**55.3%**と四半期ベースで過去最高を更新

	FY2021.3	FY2022.3			
	2Q 実績	1Q 実績	2Q 実績	前年同期比(YoY)	前四半期比(QoQ)
(単位：百万円)					
売上高	1,142	1,369	1,401	22.7%	2.4%
営業利益	153	180	207	35.1%	15.2%
経常利益	153	170	238	55.3%	39.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	102	※ 85	158	54.7%	85.6%

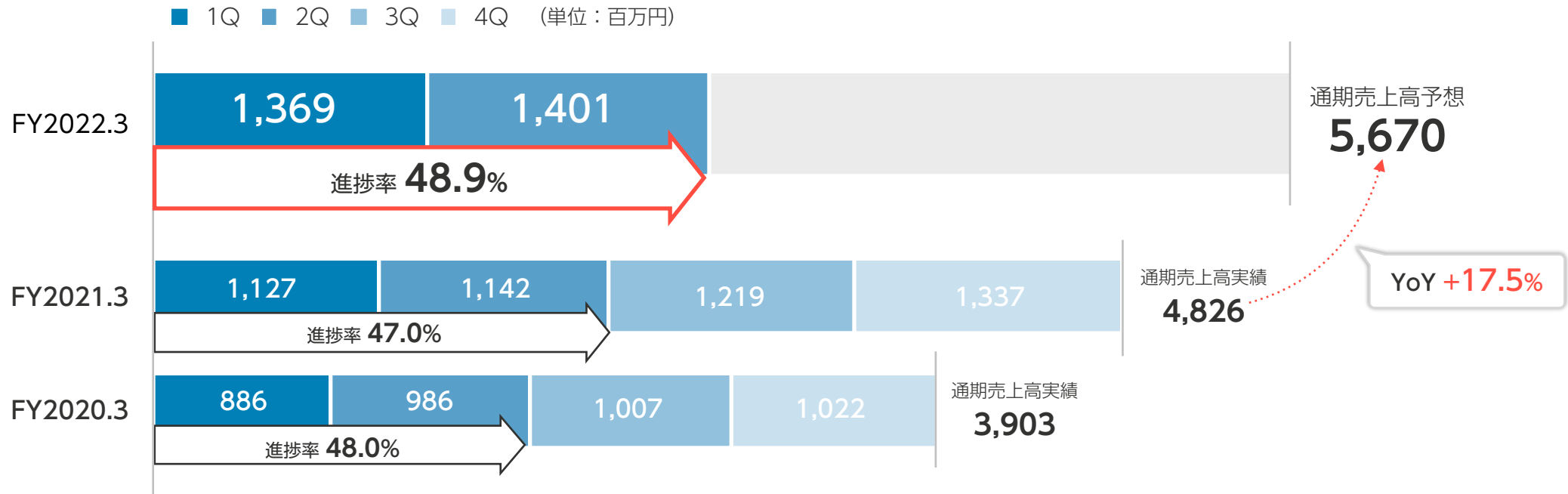
※子会社配当関連の会計処理により一時的に税金が偏重して計上されておりますが、年度末に向けて平準化されていく予定です

FY2021.3 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。

	FY2021.3	FY2022.3			
	1-2Q 実績	1-2Q 実績	前年同期比	通期業績予想 (YoY)	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	2,269	2,771	+ 22.1%	5,670 (+17.5%)	48.9%
営業利益	283	387	+ 36.5%	850 (+29.1%)	45.6%
経常利益	285	409	+ 43.5%	863 (+31.3%)	47.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	181	※ 244	+ 34.2%	573 (+25.8%)	42.6%

※子会社配当関連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

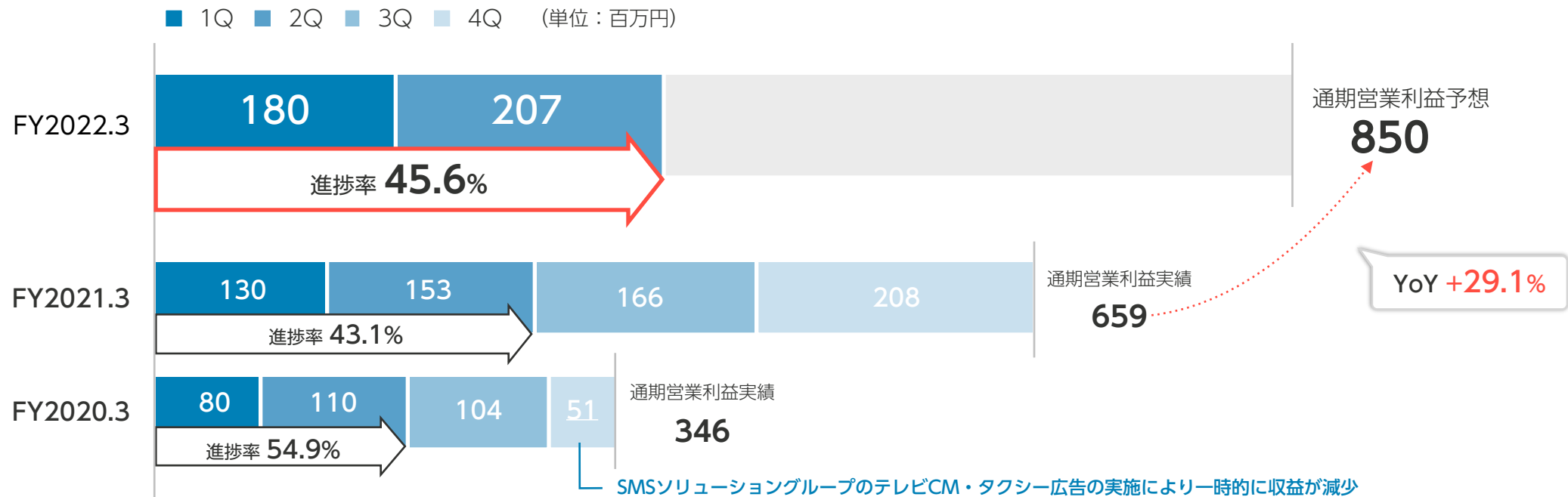
通期業績見通しに対して、2Q売上高進捗率は48.9%と順調に推移



四半期別進捗率	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2022.3	24.2%	24.7%	-	-
FY2021.3	23.4%	23.7%	25.3%	27.7%
FY2020.3	22.7%	25.3%	25.8%	26.2%

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。

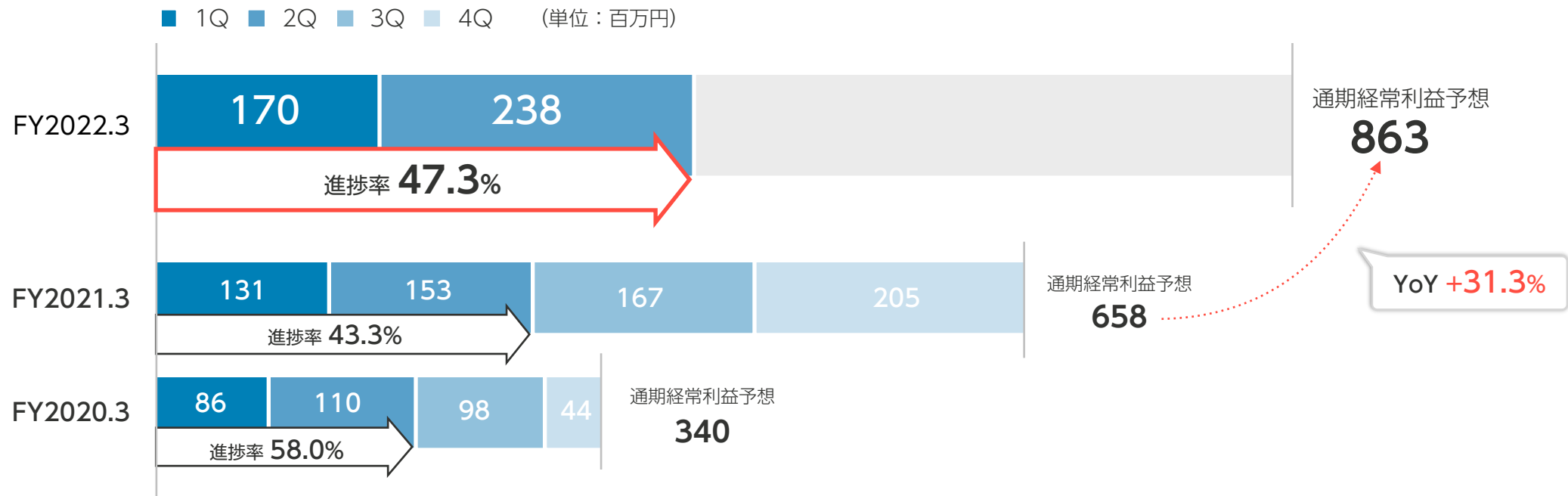
2Q営業利益進捗率は45.6%、昨年を上回るペースで推移



四半期別進捗率	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2022.3	21.2%	24.4%	-	-
FY2021.3	19.8%	23.3%	25.2%	31.7%
FY2020.3	23.2%	31.8%	30.3%	14.8%

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経常利益進捗率は47.3%、営業利益同様、昨年を上回るペースで推移

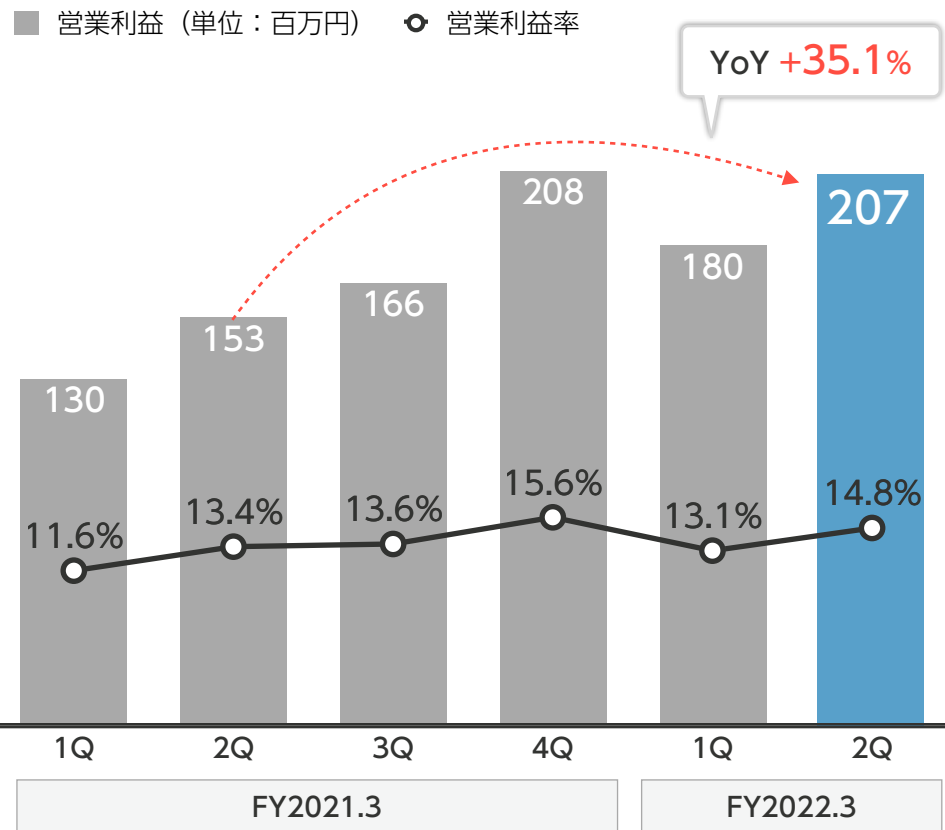


四半期別進捗率	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2022.3	19.8%	27.6%	-	-
FY2021.3	20.0%	23.3%	25.5%	31.2%
FY2020.3	25.5%	32.5%	29.0%	13.0%

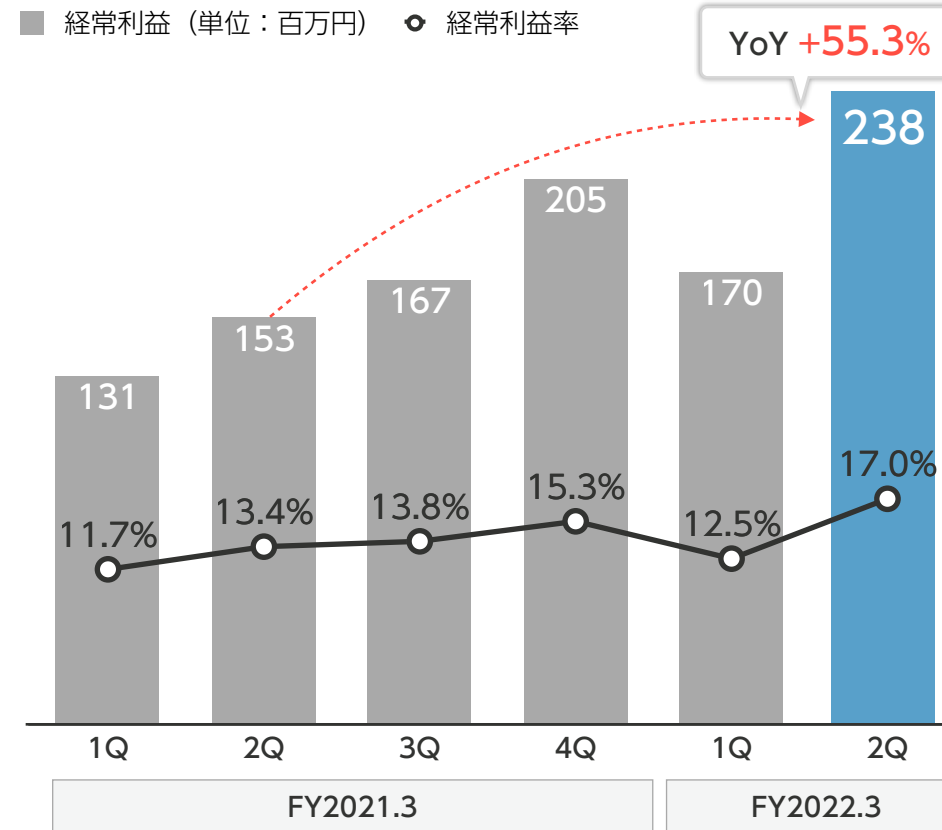
FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

YoYにて営業利益+35.1%・経常利益+55.3%と昨年を大きく上回って着地

営業利益・営業利益率 推移

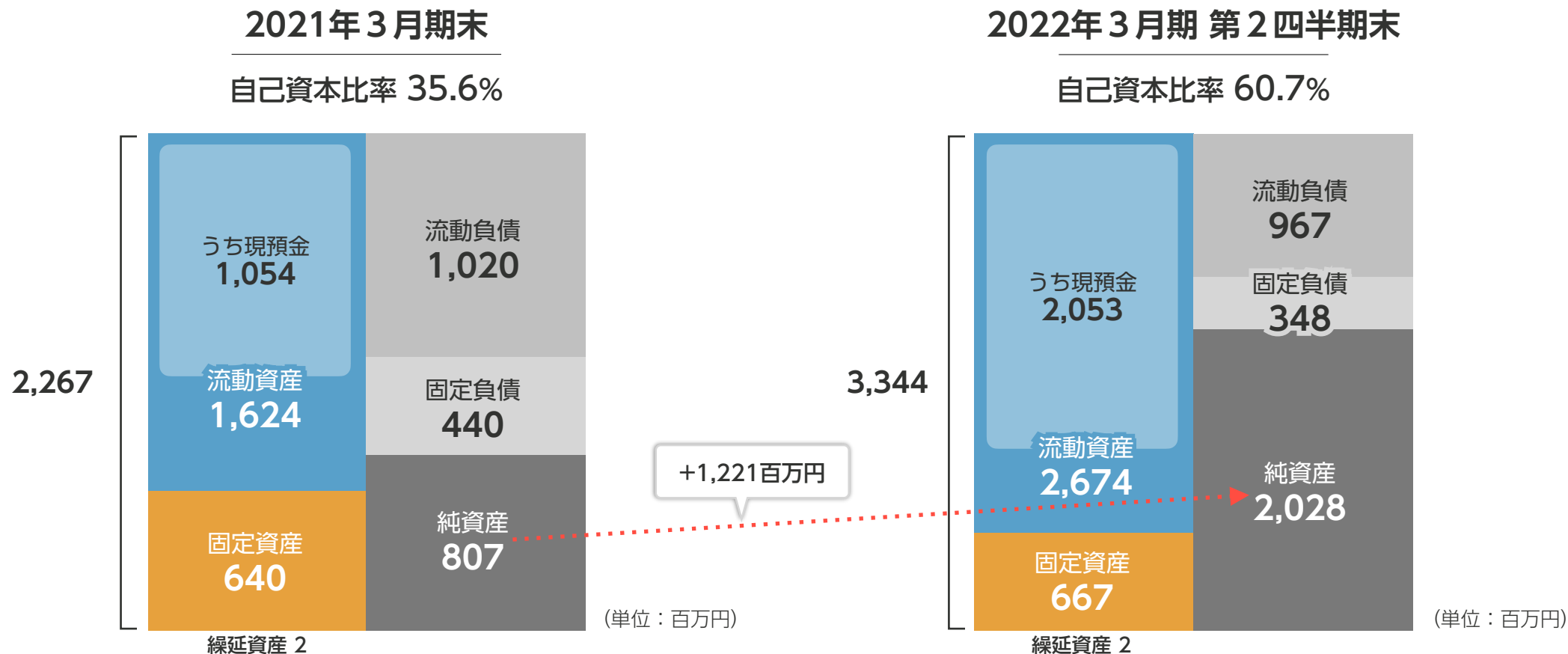


経常利益・経常利益率 推移



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。

上場時の公募増資による資金調達などで純資産が12.2億円増加



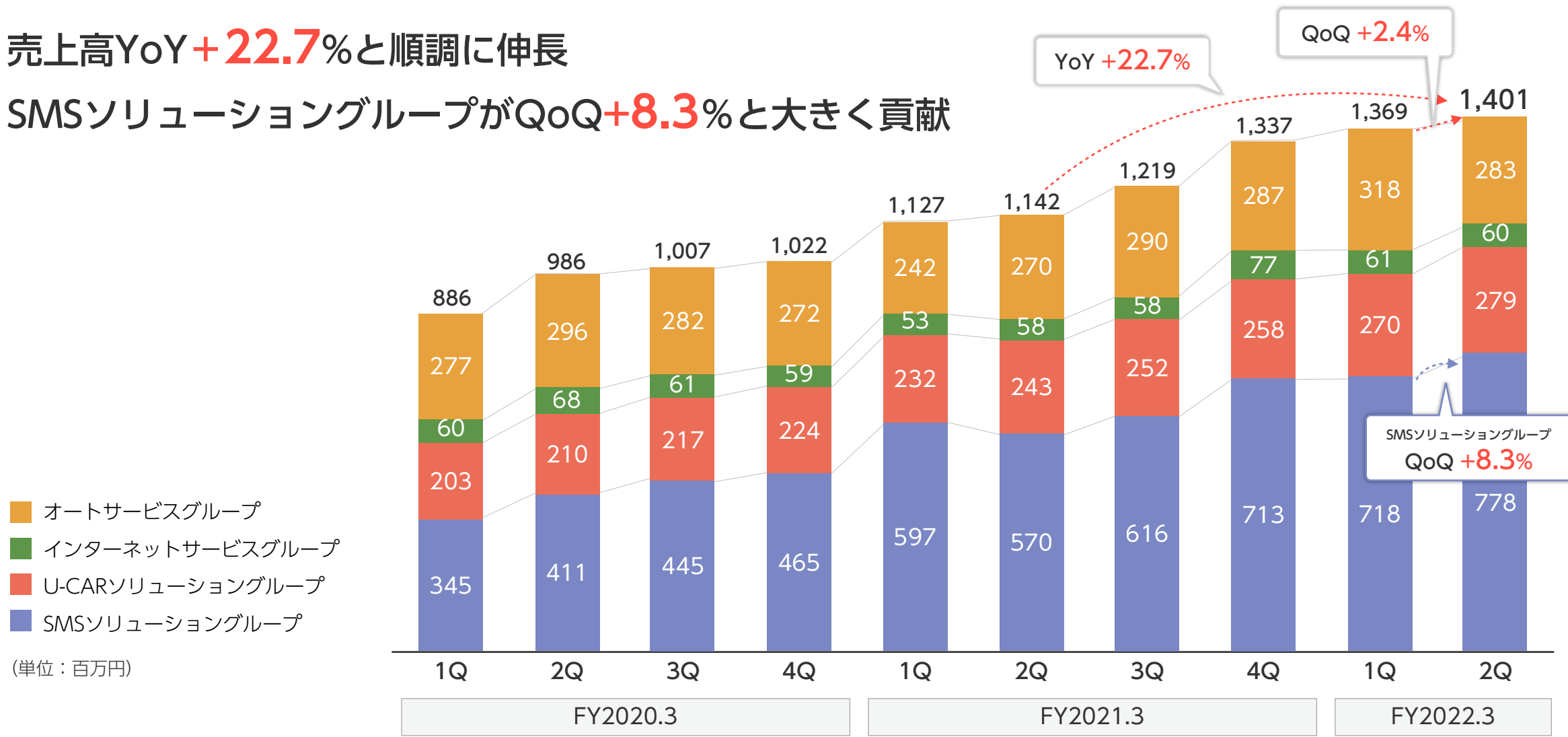
セグメント別詳細

(単位：百万円)	FY2021.3	FY2022.3			
	1-2Q	1-2Q	前年同期比	通期業績予想 (YoY)	進捗率
売上高	2,269	2,771	22.1%	5,670 (+17.5%)	48.9%
SMSソリューショングループ	1,168	1,496	28.1%	3,108 (+24.4%)	48.1%
U-CARソリューショングループ	476	550	15.6%	1,111 (+12.6%)	49.5%
インターネットサービスグループ	112	122	9.0%	347 (+39.8%)	35.1%
オートサービスグループ	513	602	17.3%	1,101 (+0.9%)	54.7%
セグメント利益または損失 (△)	283	387	36.5%	850 (+29.1%)	45.6%
SMSソリューショングループ	318	427	34.3%		
U-CARソリューショングループ	134	149	11.2%		
インターネットサービスグループ	△ 19	△ 33	-		
オートサービスグループ	15	49	208.5%		
調整額	△ 164	△ 205	-		

※ FY2021.3 2Q累計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。

売上高YoY +22.7%と順調に伸長

SMSソリューショングループがQoQ+8.3%と大きく貢献



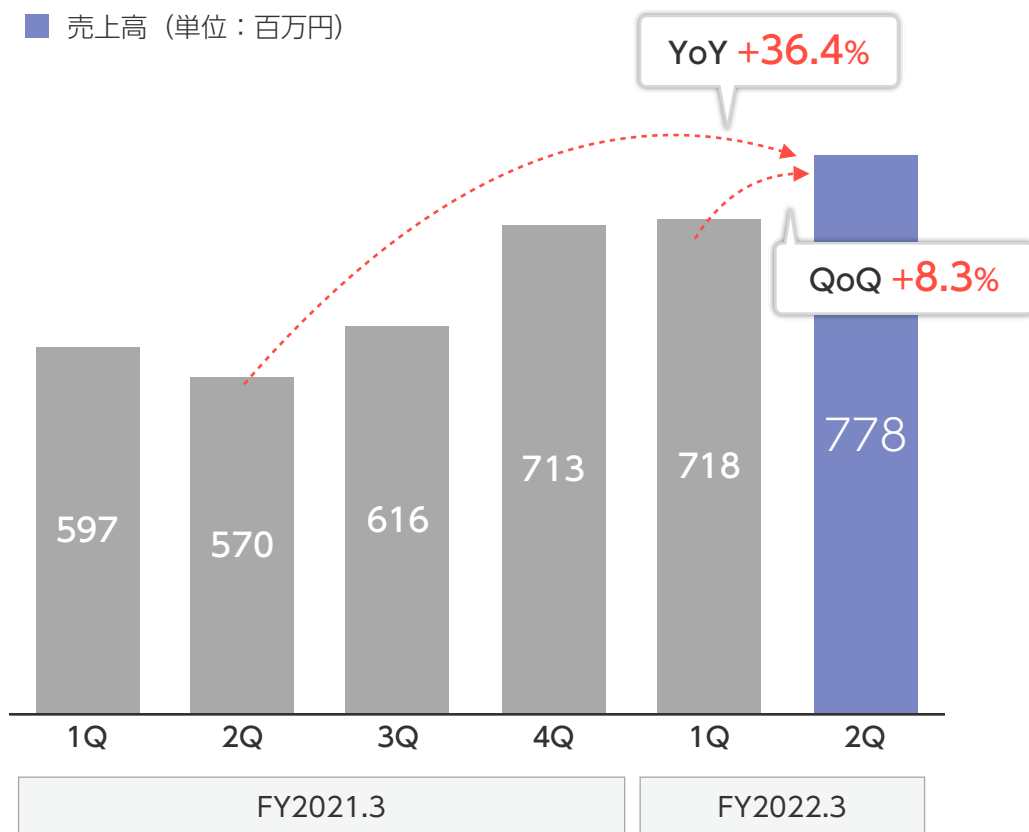
※ FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

四半期売上高、利益ともに順調に過去最高を更新

新規の利用企業が相次いで配信を開始したことや既存企業の配信数拡大により、売上・営業利益ともに大幅に増加

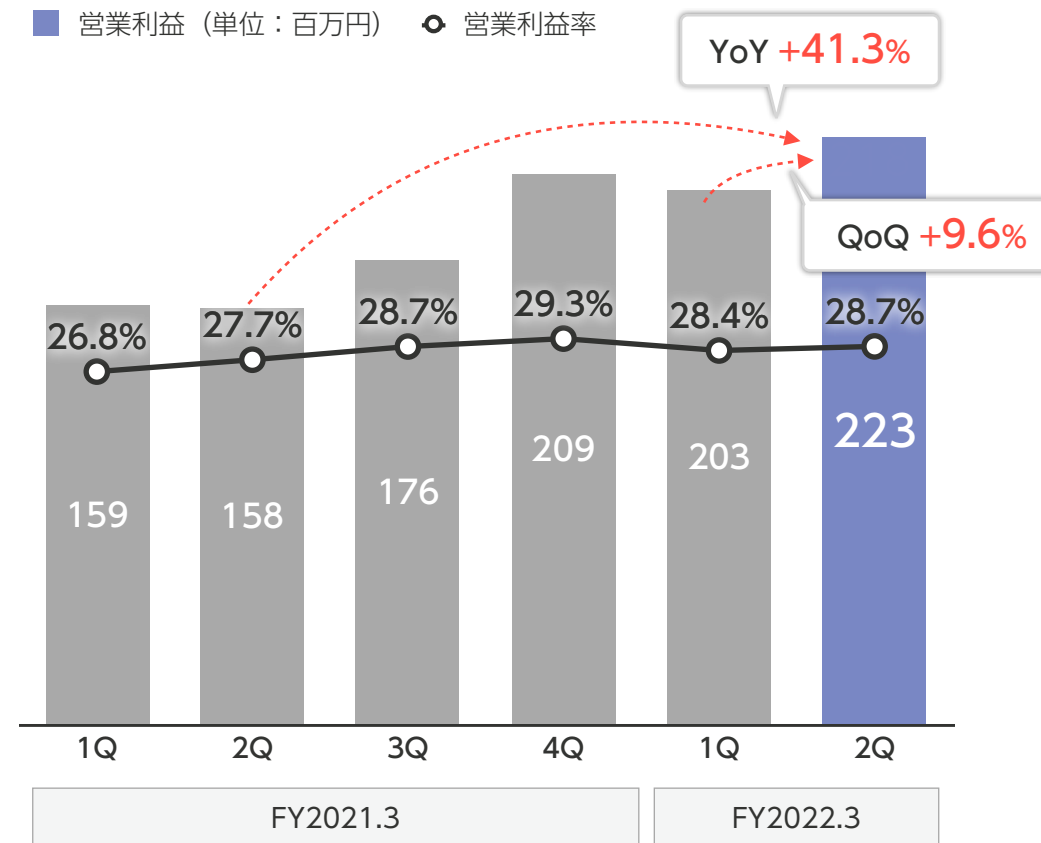
セグメント売上高 推移

■ 売上高 (単位：百万円)



セグメント営業利益・営業利益率 推移

■ 営業利益 (単位：百万円) ● 営業利益率



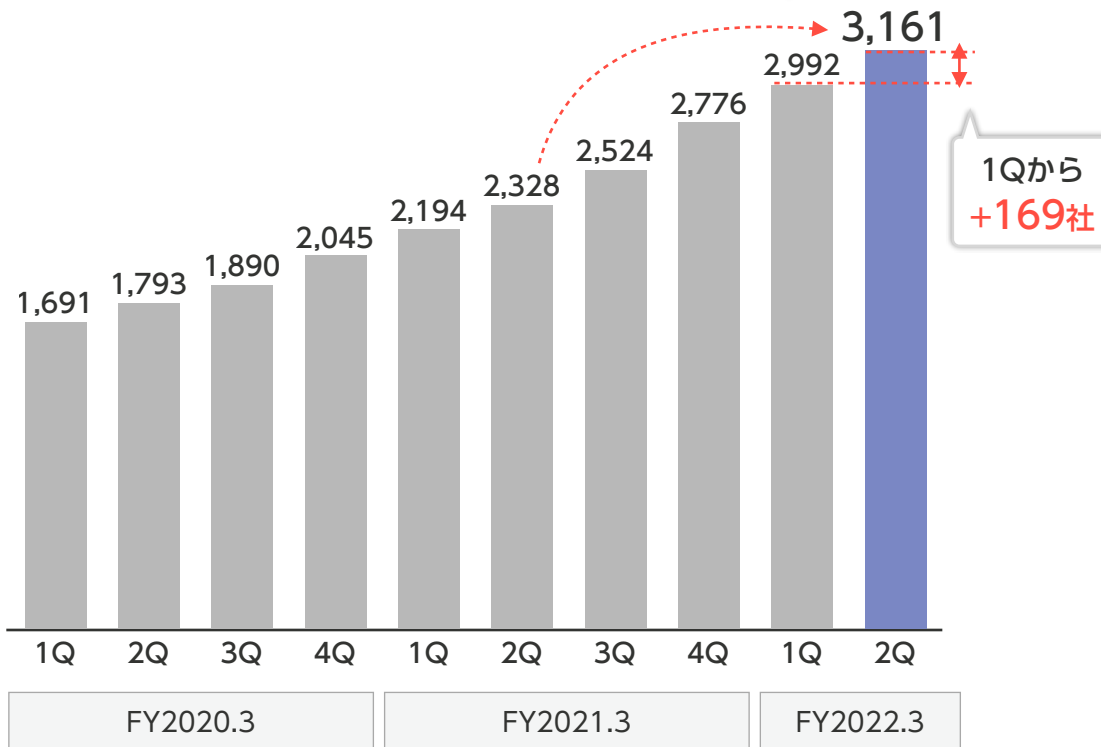
直販・代理店による新規開拓に加え、既存企業の利用拡大及び横展開も推進

広告宣伝費を売上高比率4%～5%程度でコントロールしつつ新規獲得の最大化を目指す

* 連結消去前

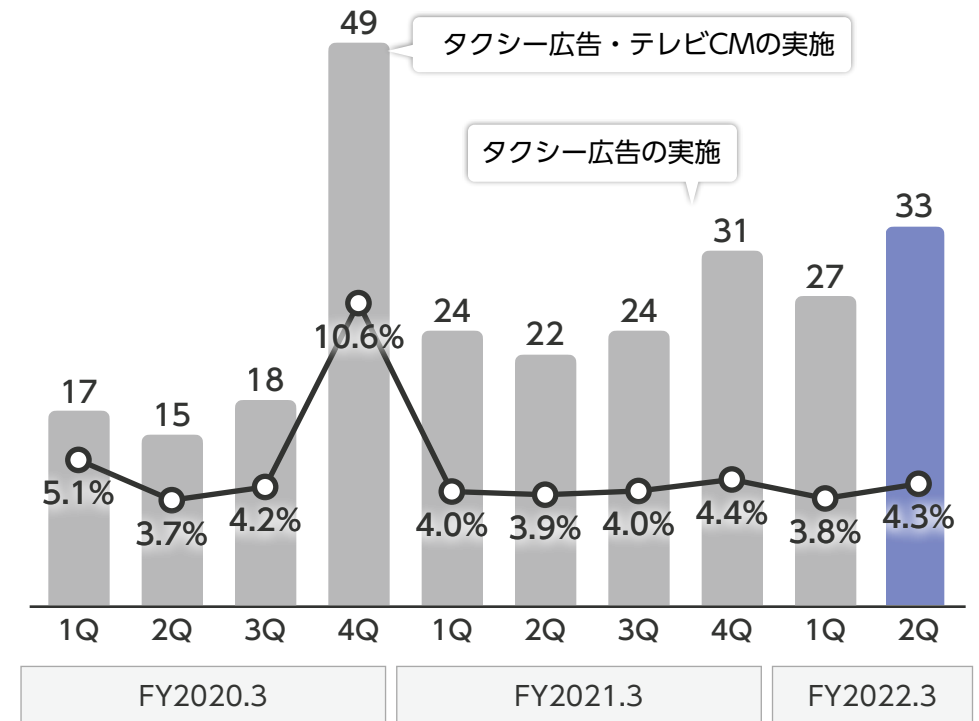
メディアSMS導入社数 推移

■ 「メディアSMS」導入社数 (単位:社)



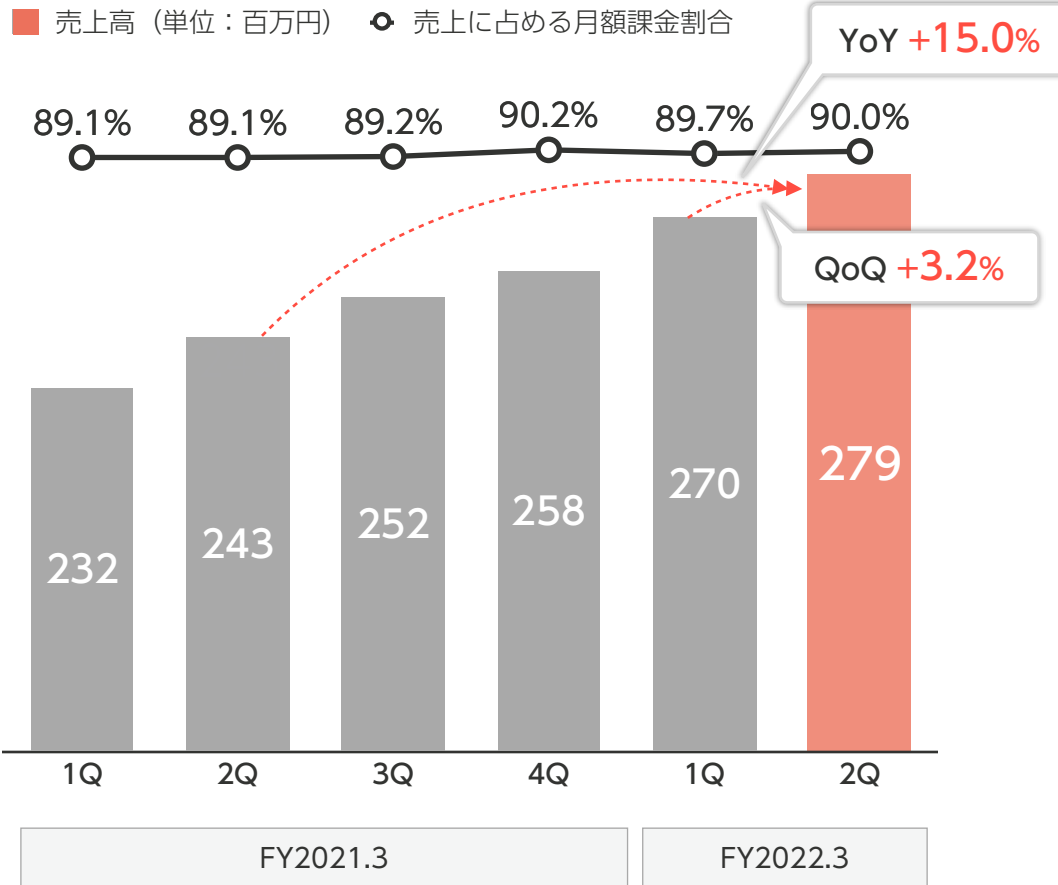
広告宣伝費・売上高広告宣伝費比率 推移

■ 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

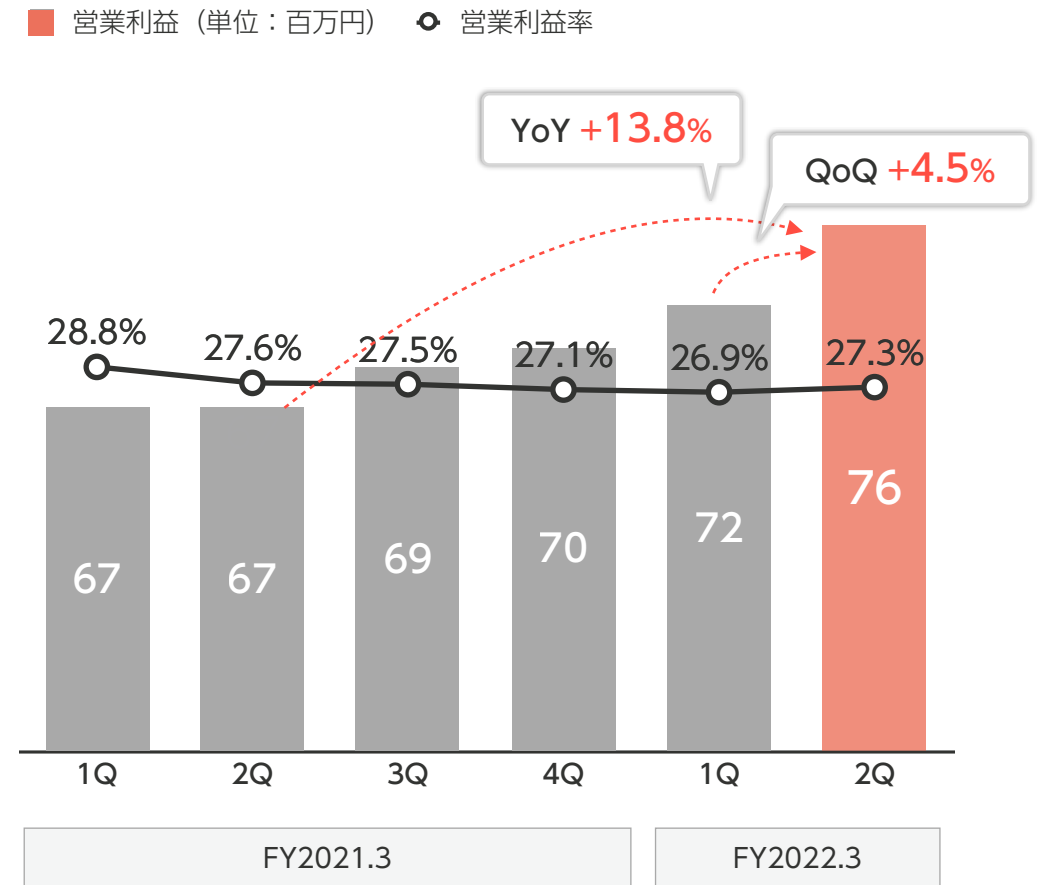


売上高YoY+15.0%で好調を維持、新卒・中途採用の人件費をこなし営業利益率0.4pt改善

セグメント売上高・売上に占める月額課金割合 推移



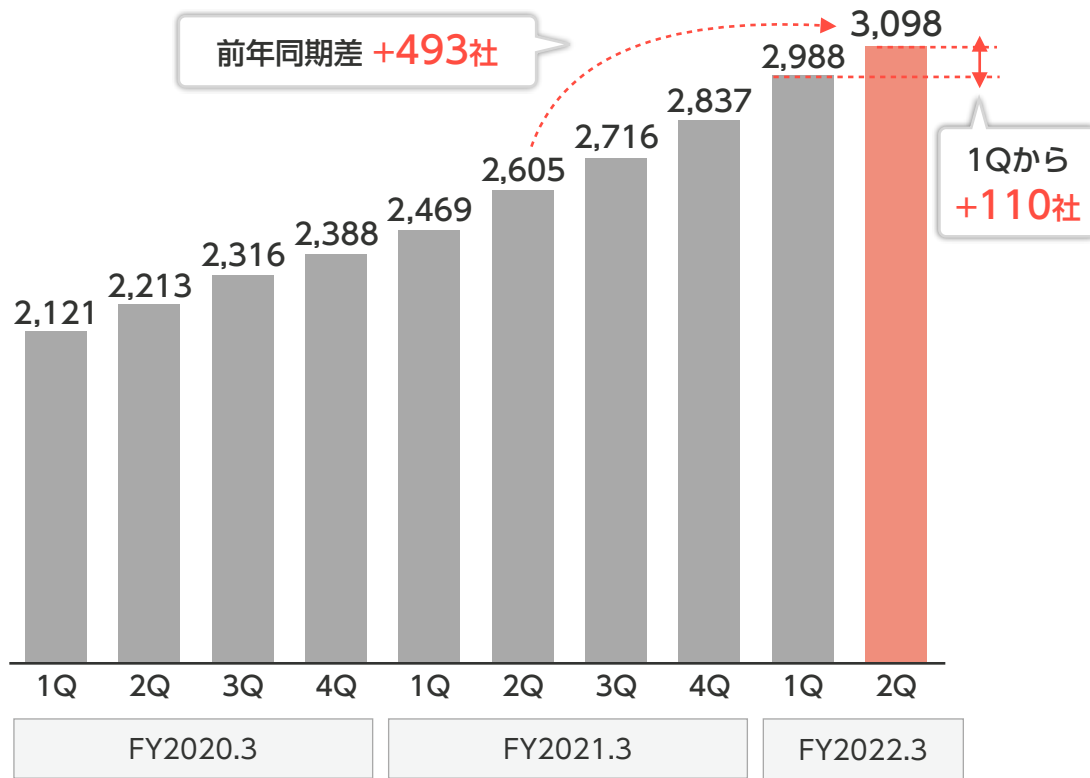
セグメント営業利益・営業利益率 推移



「symphony」 導入社数は順調に拡大、 レベニューチャーンレートは、0.5%以下と低水準を維持

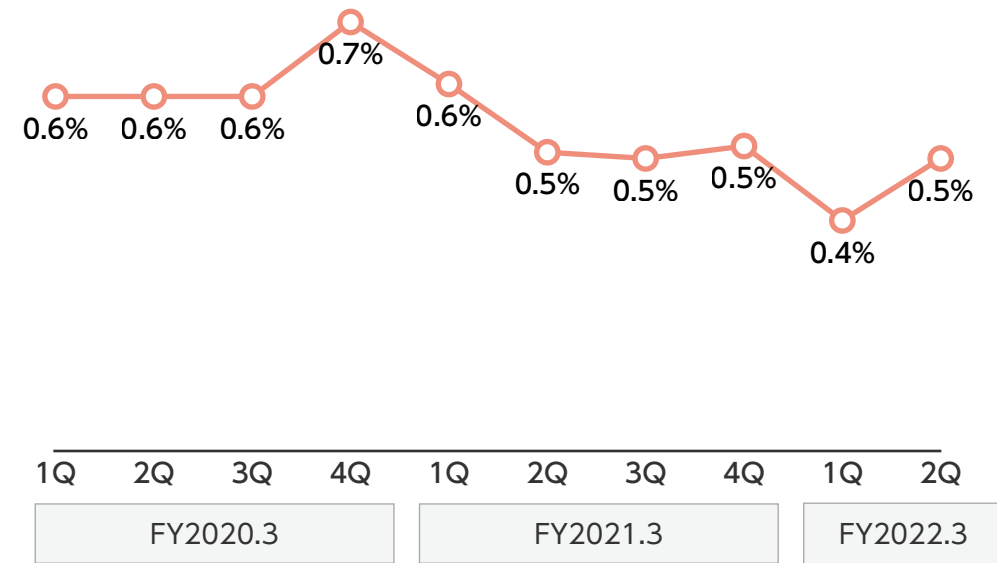
「symphony」 導入社数 推移

■ 「symphony」 導入社数（単位：社）



レベニューチャーンレート*

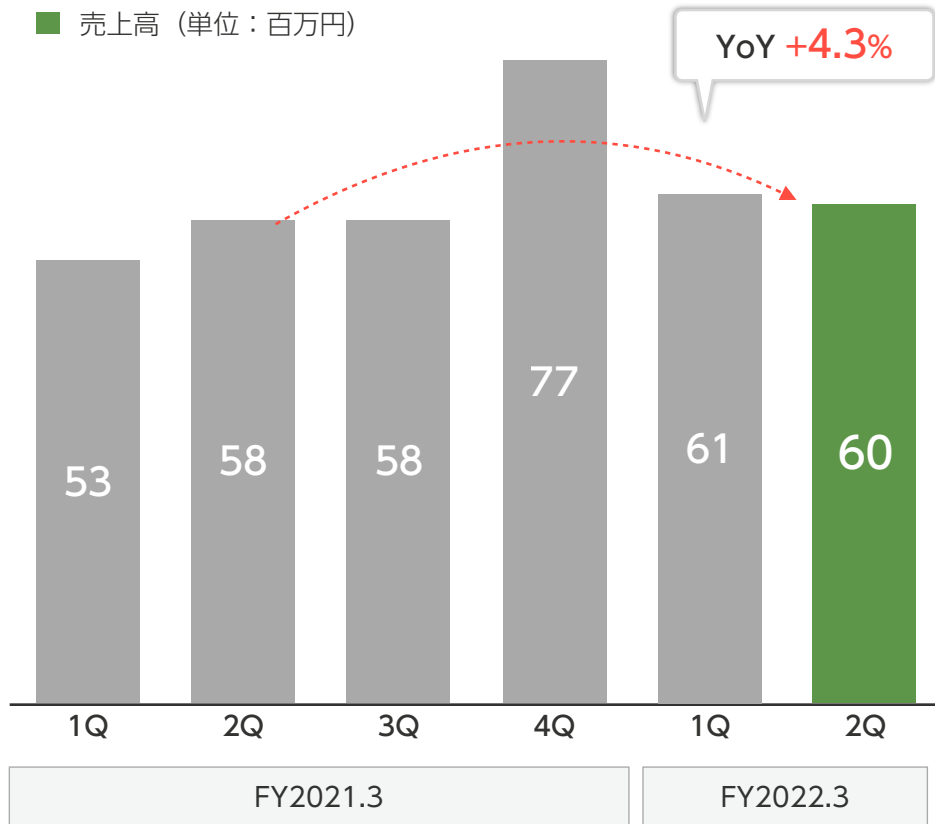
○ レベニューチャーンレート



* 算出方法：当月の解約月額利用料 / 先月末時点での月額利用料総額

Googleアルゴリズムのコアアップデートの影響が続く 継続的な改善施策により底打ちするも回復に時間要す

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

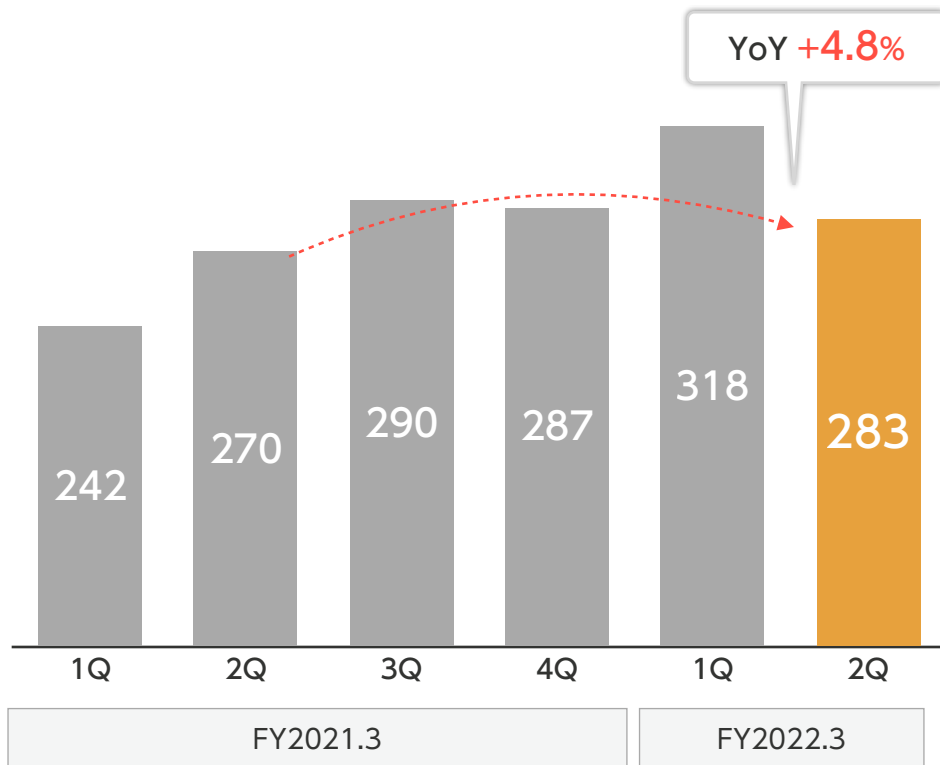


コンテンツ作成内製化等の原価低減施策により、
第3四半期以降は赤字幅が縮小する見通し

新型コロナウイルス 第5波による緊急事態宣言の影響を受けながらも、 前年同期を上回り増収・増益

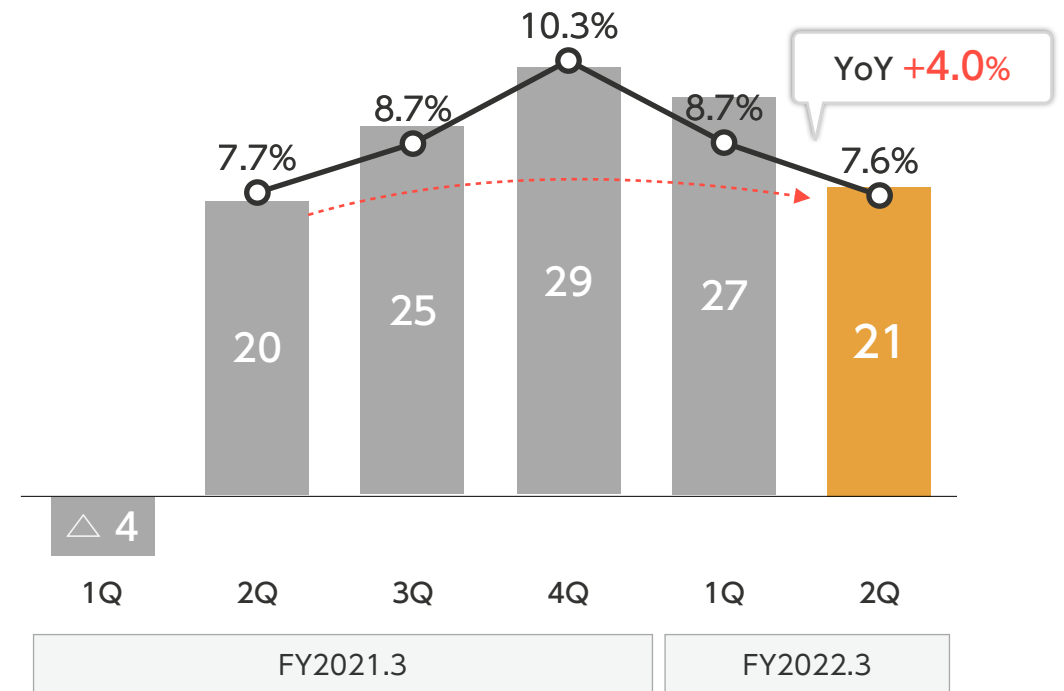
セグメント売上高 推移

■ 売上高 (単位：百万円)



セグメント営業利益・営業利益率 推移

■ 営業利益 (単位：百万円) ● 営業利益率



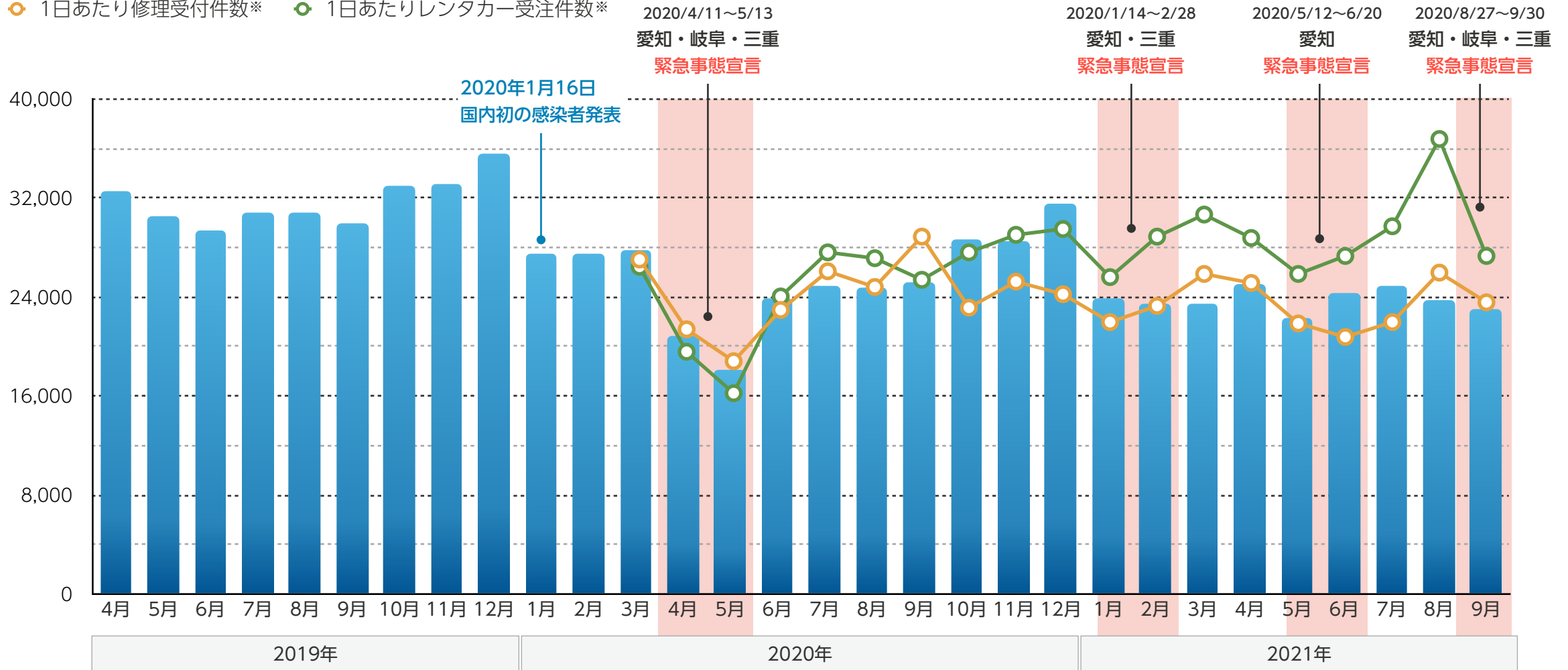
月別交通事故発生件数・当社受注件数 推移

■ 交通事故発生件数 (左軸/単位: 件)

○ 1日あたり修理受付件数*

● 1日あたりレンタカー受注件数*

東海3県における緊急事態宣言



* 当社修理受付件数及びレンタカー受注件数実績は非公表

出典：警察庁HP「月別交通事故発生状況」

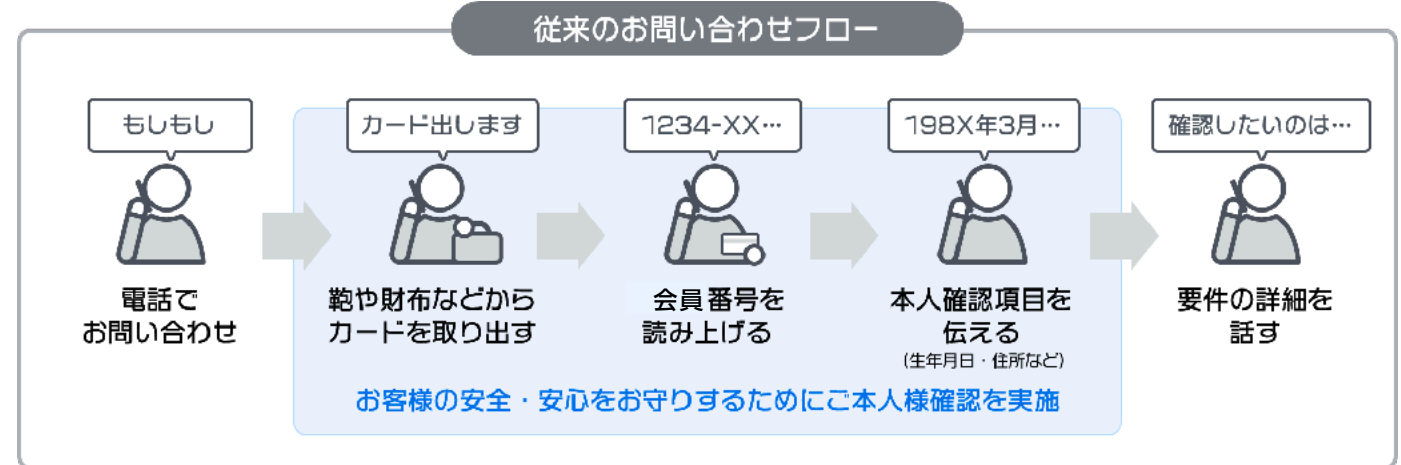
FY2022.3 2Qビジネスハイライト

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



地方自治体に向けたSMS販売の強化

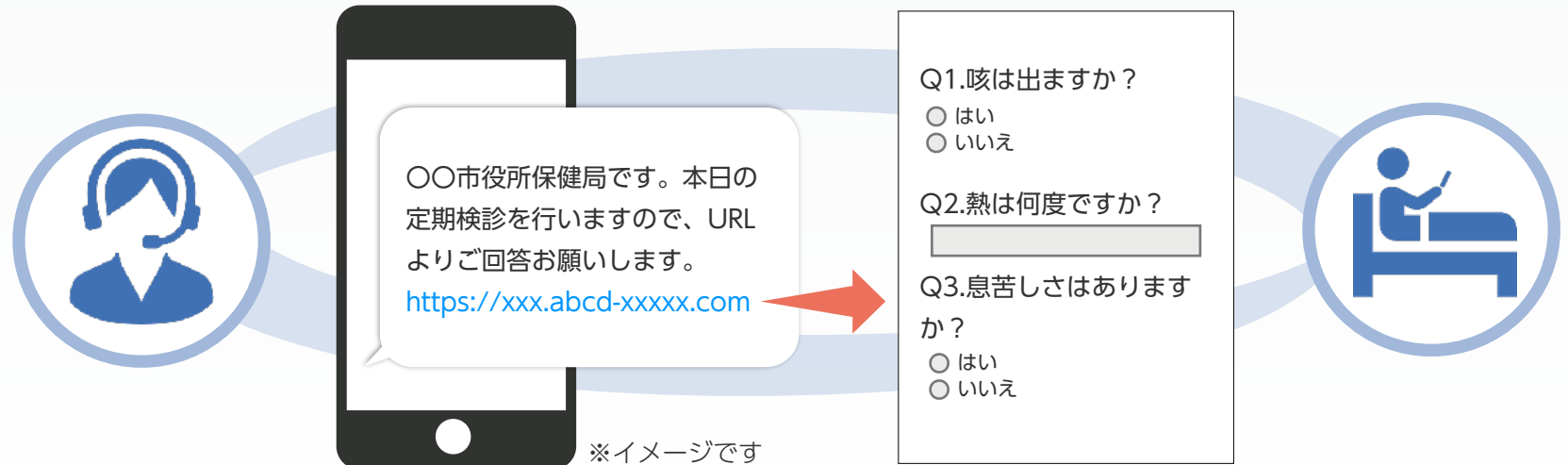
2021/8/26

自治体に特化した事業を展開する株式会社ホープと戦略的提携を行い、地方自治体に向けたSMS販売を強化



2021/10/28

メディア4u、CENTRIC社・ホープ社と協業し、自治体向け新型コロナ対応業務ソリューションの提供を拡大



U-CARソリューション事業の新たな営業拠点開設

2021/10/1 2021年10月に広島支店を開設。2022年1月に静岡・熊本支店を開設予定、拠点展開を加速し今期中に12拠点体制へ

2021年10月開設

広島支店

〒732-0828

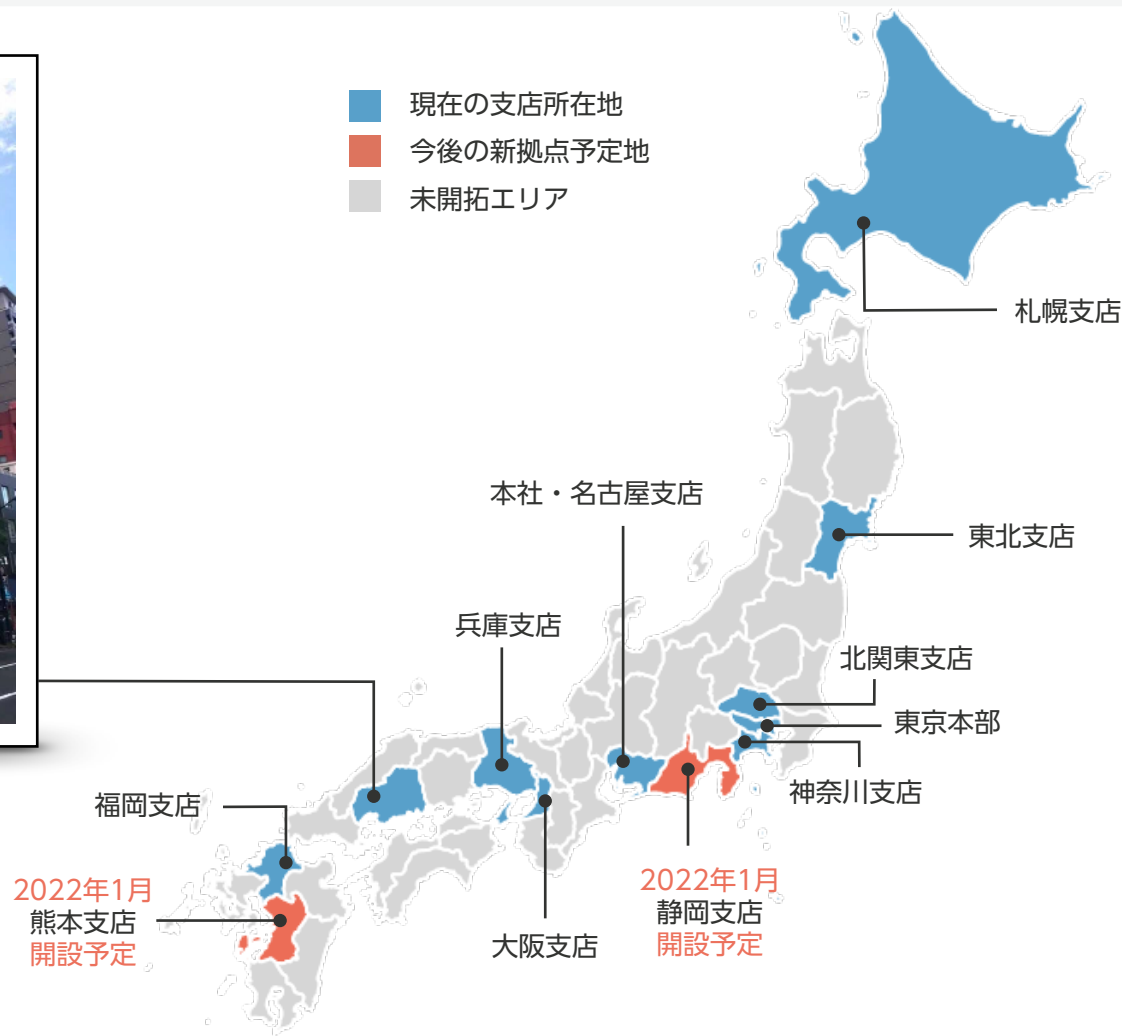
広島県広島市南区京橋町1-23

大樹生命広島駅前ビル7F

TEL : 082-258-1690

FAX : 082-258-1691

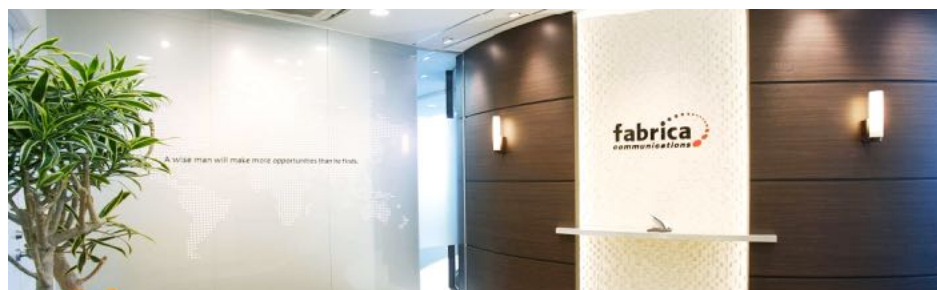
- JR「広島」駅 徒歩4分
- 広島電鉄「的場町」駅 徒歩4分



Appendix

04
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	164名 (2021年9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

企業のシステムやPCから顧客に対してSMS（ショートメッセージ）を送信できるプラットフォームを提供

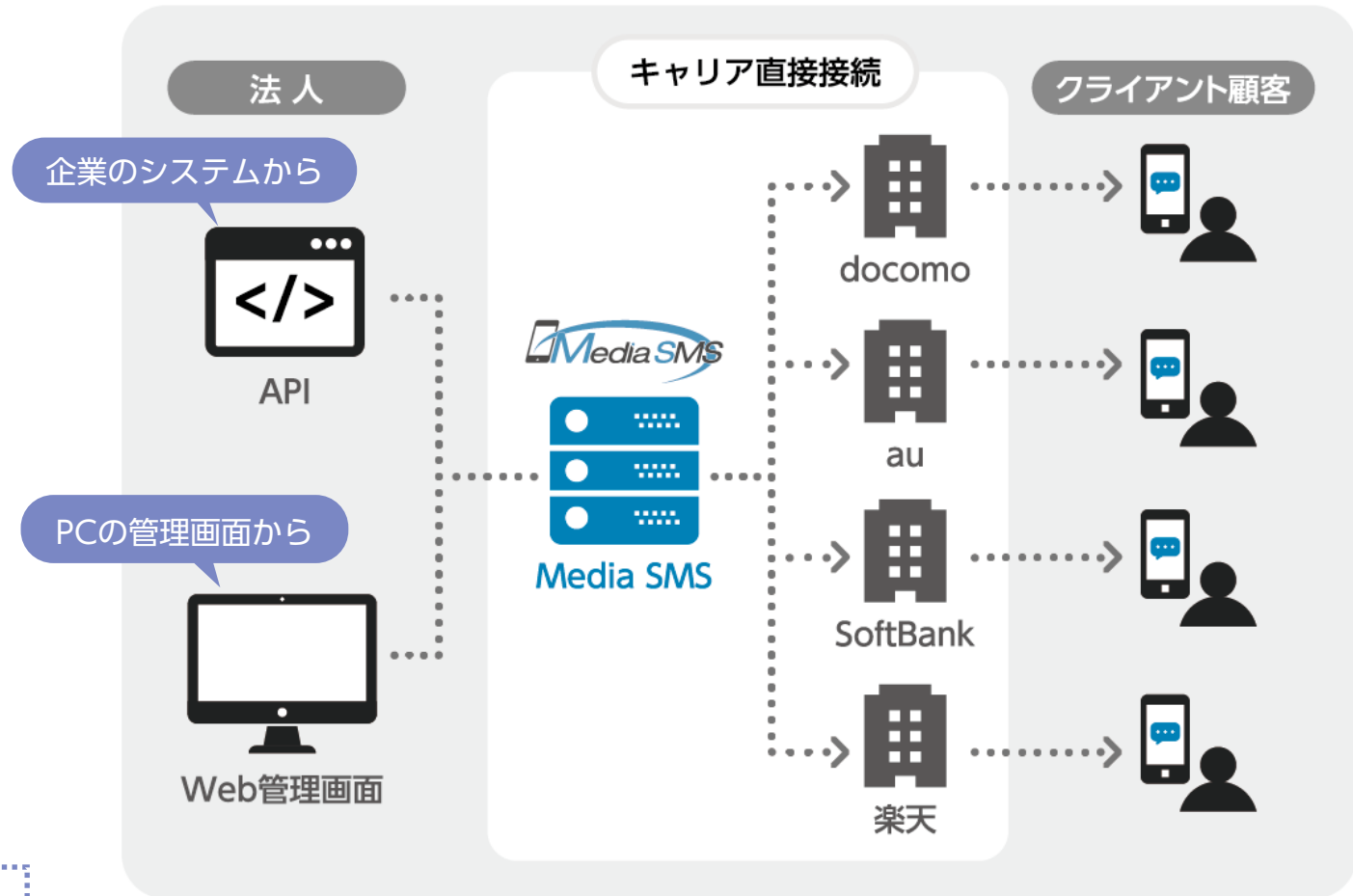


SMS (Short Message Service)

- 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

課金ポイント

- SMSの送信数に応じて課金する従量課金

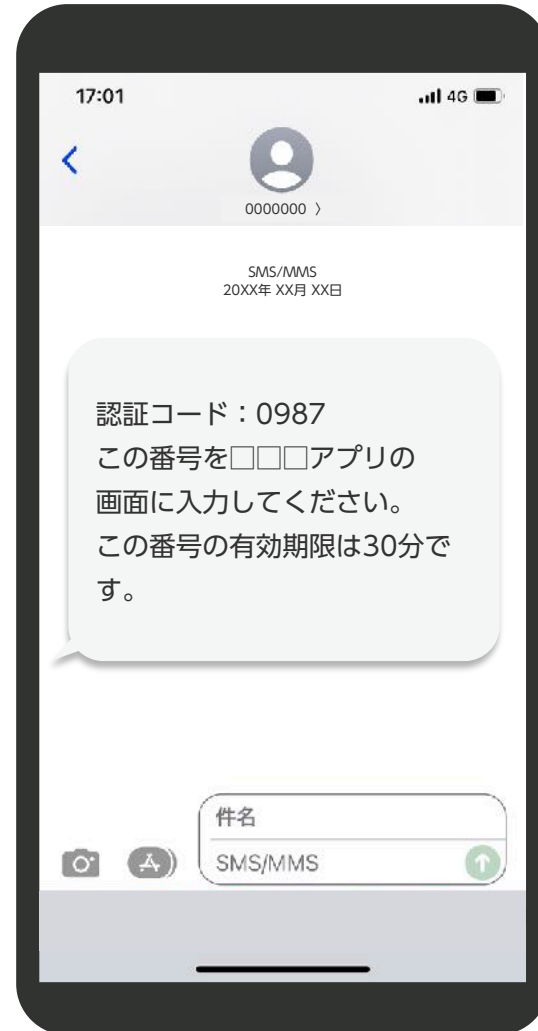


「メディアSMS」導入企業数 **3,161** 社 (2021年9月末現在)

挨拶SMS



本人認証



プロモーション



督促



業務連絡 (既存顧客への連絡を含む)

車検満期案内

【車検のご案内】
カーショップ◇◇◇です。
車検満了日が近づいています。
[052-XXX-XXX](tel:052-XXX-XXX) (担当●●)より
ご連絡差し上げます。

リコール通知

〇〇窓口です。■●において不
具合が生じる恐れが判明いたし
ました。詳細は「■● リコー
ル」で検索または〇〇ホームペ
ージでご確認ください。

リクルート

お世話になっております。
現在の状況はいかがでしょう
か。お客様のお探しの条件で、
最新情報をお送りします。
下記URLからご確認ください。
<https://abcd.com/XXX>

ログイン促進

【お知らせ】 今月のご請求金額
が確定しました。
★請求金額の確認はこちら
<https://abcd.com/XXX>
★お問合せはこちらから
<https://abcd.com/YYY>

契約満期更新

お客様にご契約いただきました
2年間のプラン契約は20XX年X
月X日に契約期間が満了いたしま
す。契約継続を希望されない方
はお申し出ください。

商品入荷通知

いつも当店をご利用いただき誠
ありがとうございます。下記
商品が再入荷いたしましたので
お知らせいたします。
【商品名】 * * * *
<https://abcd.com/XXX>

予約リマインド

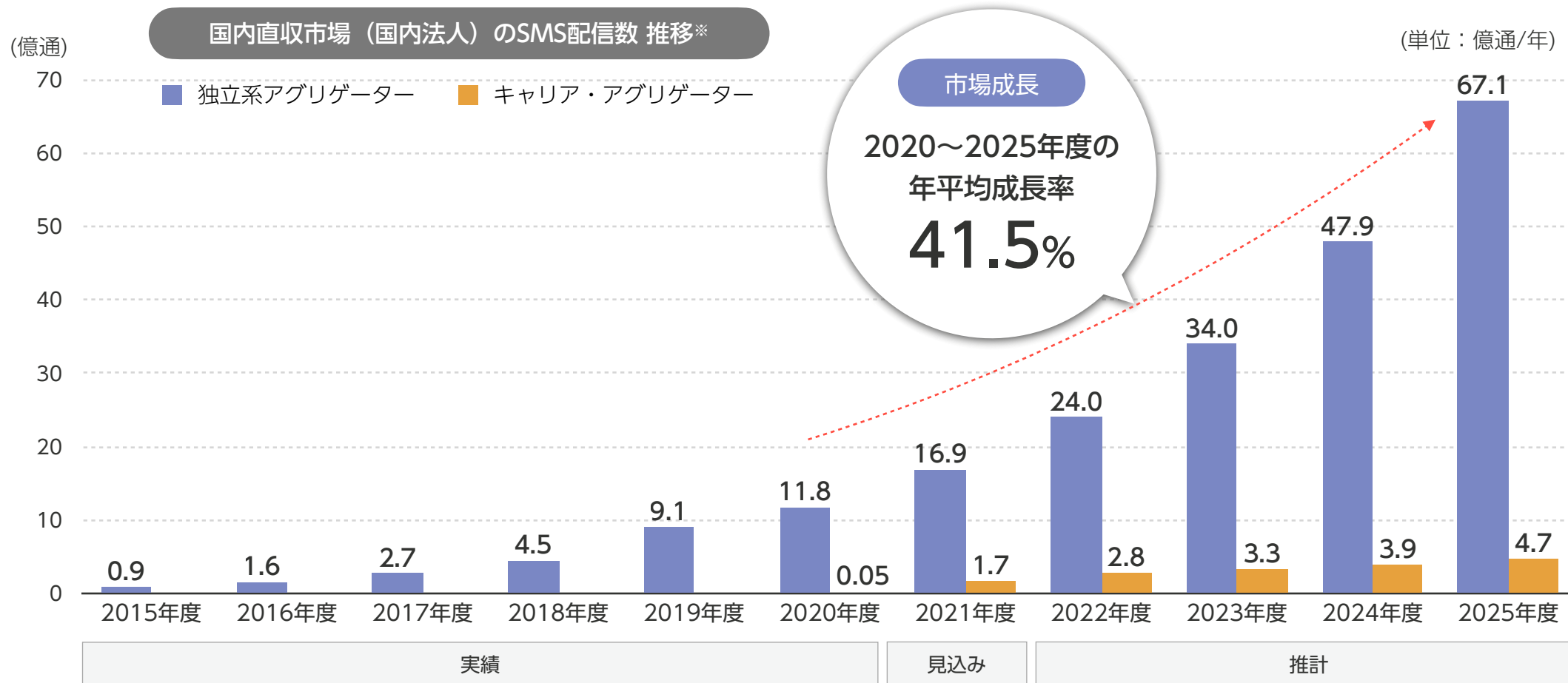
【〇〇店】
ご予約内容をご確認ください。
◆予約日：X月30日 11:30
◆ご利用人数：4名
変更がある場合は下記よりご連
絡ください。 [0120-XXX-XXX](tel:0120-XXX-XXX)

緊急連絡

【重要】 臨時休校のお知らせ
非常に強い台風●号が県内に接
近する見込みです。生徒皆様の
安全を考慮し、本日X月10日(月)
の授業は休校といたします。

国内法人独立系アグリゲーターの2020～2025年度CAGRは41.5%

2020年度時点で11億8430万通の見込み。リモートワークの普及を背景に、A2P-SMSのDX化と業務連絡・通知・督促の用途が拡張



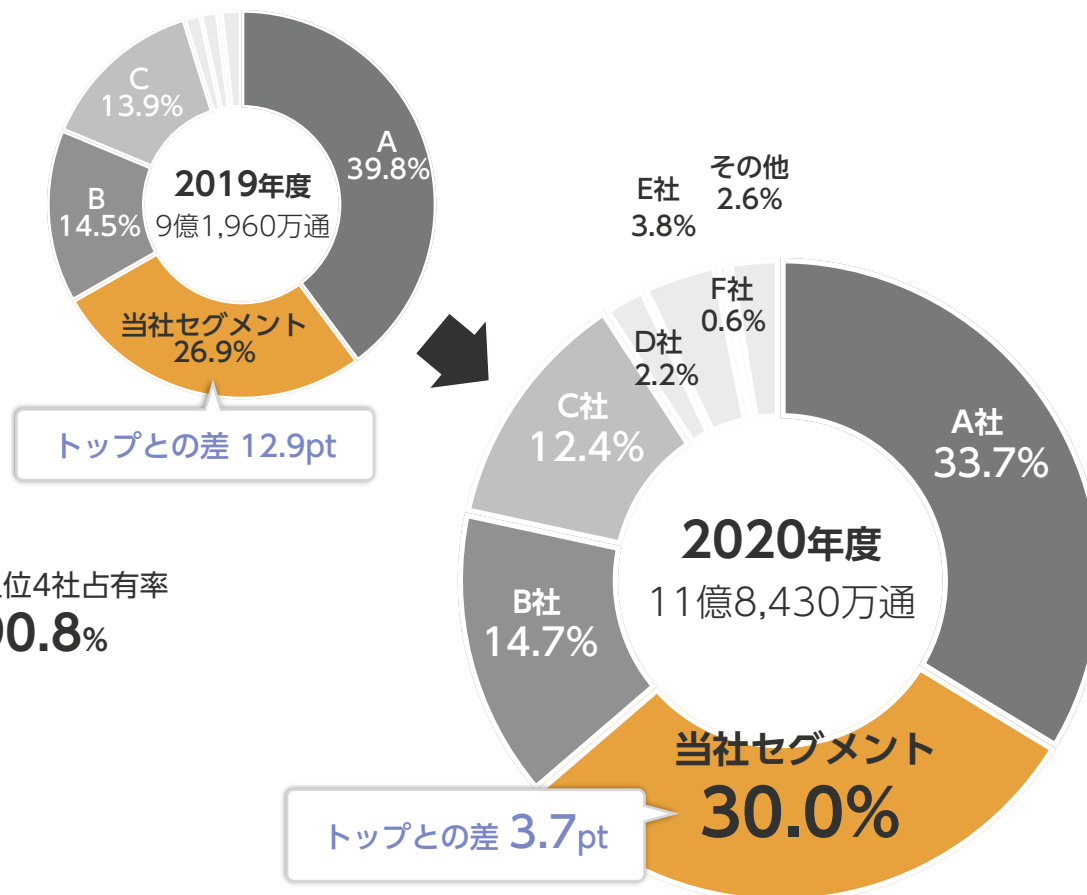
※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2021年9月号」p.14 表3-1.国内直収市場の中期予測(国内法人/海外法人/キャリア直)

国内直収（国内法人）市場は、参入障壁が比較的高く少数の企業で寡占する市場

2011年7月のキャリア相互接続から10年間で、参入ベンダーは8社。

国内法人（独立系アグリゲーター）直収配信数シェア 推移

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
1 A社	43.1%	39.0%	39.8%	33.7%
	前年差	↓4.1 pt	↑0.8 pt	↓6.1 pt
2 当社セグメント	24.6%	25.8%	26.9%	30.0%
	前年差	↑1.2 pt	↑1.1 pt	↑3.1 pt
3 B社	17.0%	15.1%	14.5%	14.7%
	前年差	↓1.9 pt	↓0.6 pt	↑0.2 pt
4 C社	11.7%	15.3%	13.9%	12.4%
	前年差	↑3.6 pt	↓1.4 pt	↓1.5 pt
5 D社	3.0%	2.6%	1.4%	2.2%
6 E社	0.0%	0.1%	1.4%	3.8%
7 F社	0.0%	0.0%	0.3%	0.6%
その他	0.4%	2.1%	1.7%	2.6%

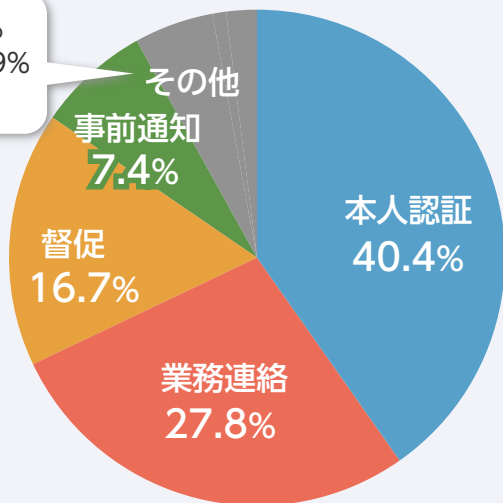


業務連絡・督促・事前通知の3用途において 2019年度に続き2020年度も業界シェアトップ

A2P-SMS国内法人市場

2020年度用途別構成比 (配信数ベース) ※

プロモーション 5.2%
調査・アンケート 0.9%
決済 2.0%



市場の特徴

本人認証用途の
比率が大きい

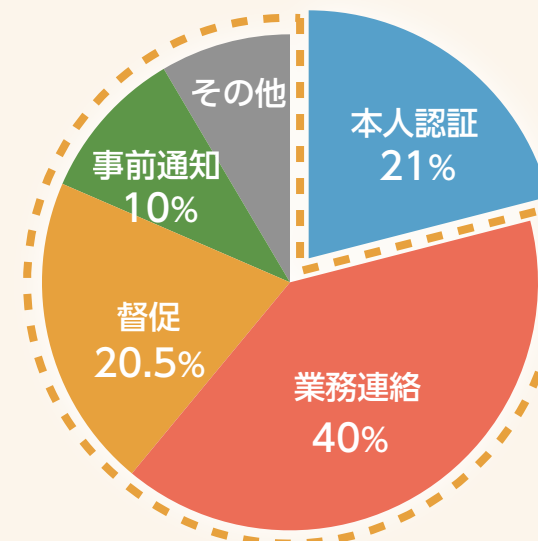
クライアント
 • 費用増
 • 収益に繋がらない
 • 付加価値 (小)

SMS

価格競争

当社 SMSソリューショングループ

2020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

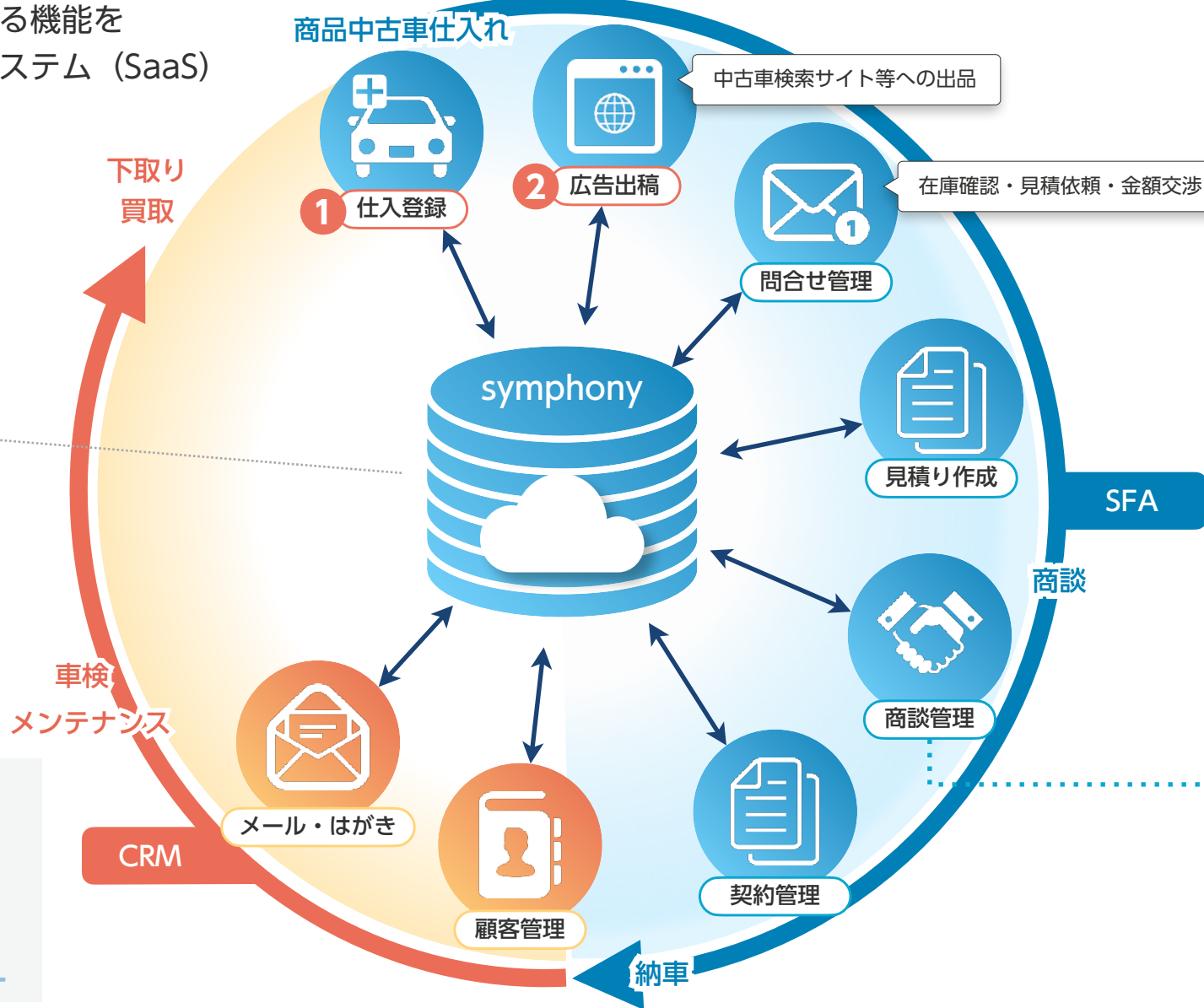
クライアント
 • 売上増
 • コストダウン
 • 付加価値 (大)

SMS

単価維持

※ 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』 p.25 5.独立系アグリゲーターの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 (SaaS)



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 **仕入登録**

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

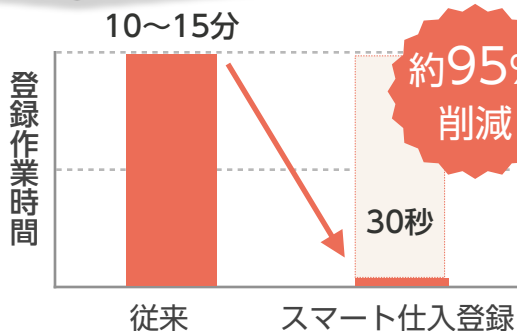
②車両情報を自動取得

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!

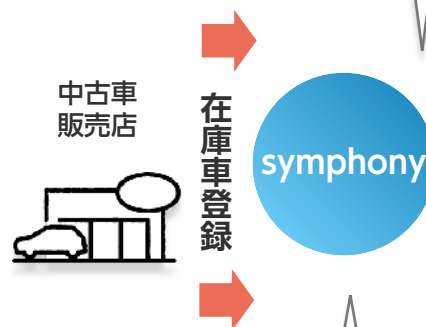
※ 従来・スマート仕入登録の
場合ともに、当社実測値



2 **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

symphonyへ一度在庫車登録をすることで、**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
- ・ 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

全メディアの
広告管理を一元化



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

- 現在の支店所在地
- 今後の新拠点予定地
- 未開拓エリア

2021年3月期末

2022年3月期末

9拠点



12拠点
(+3拠点)



対象マーケット 中古車販売事業者数*

30,000



2030年度目標
10,000社

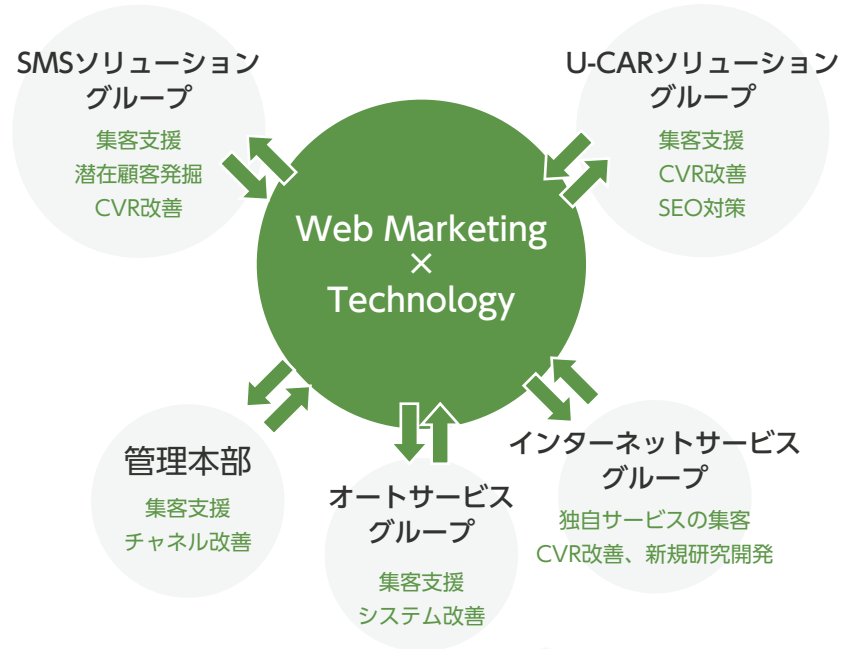
2022年9月末現在
 3,098社

セグメント目標

2030年度 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

- 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



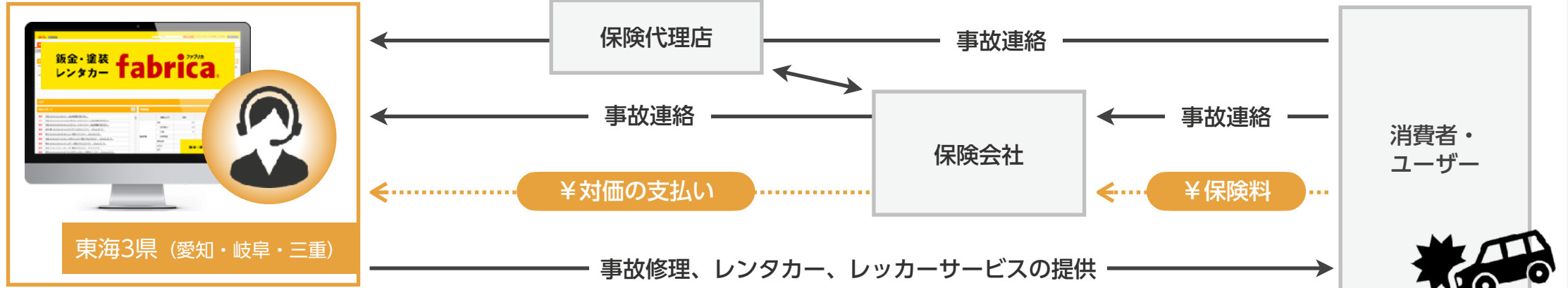
カーライフサポートアプリ



CarPon

BtoBtoCライン

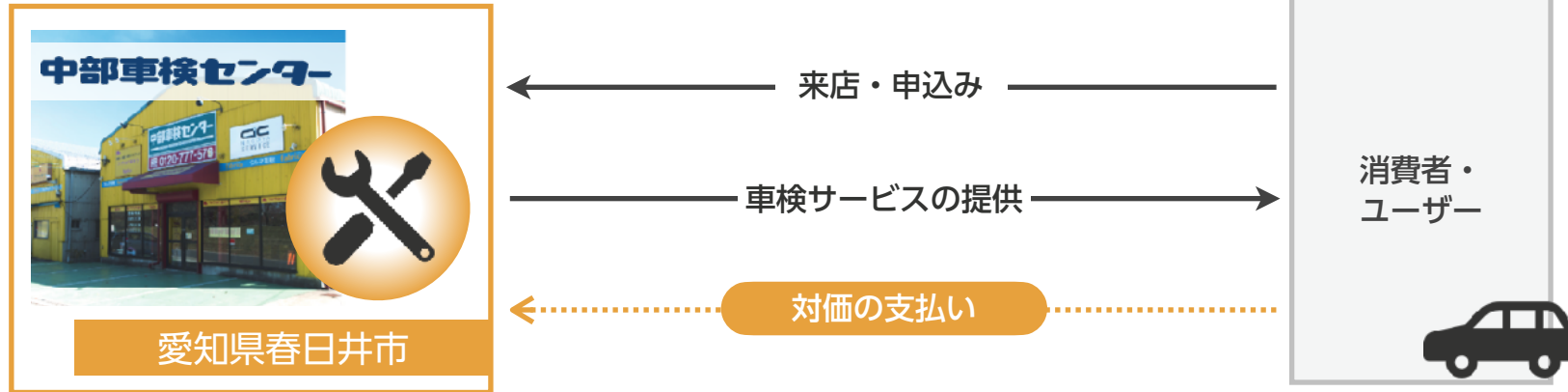
BP※・レンタカー事業



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

BtoCライン

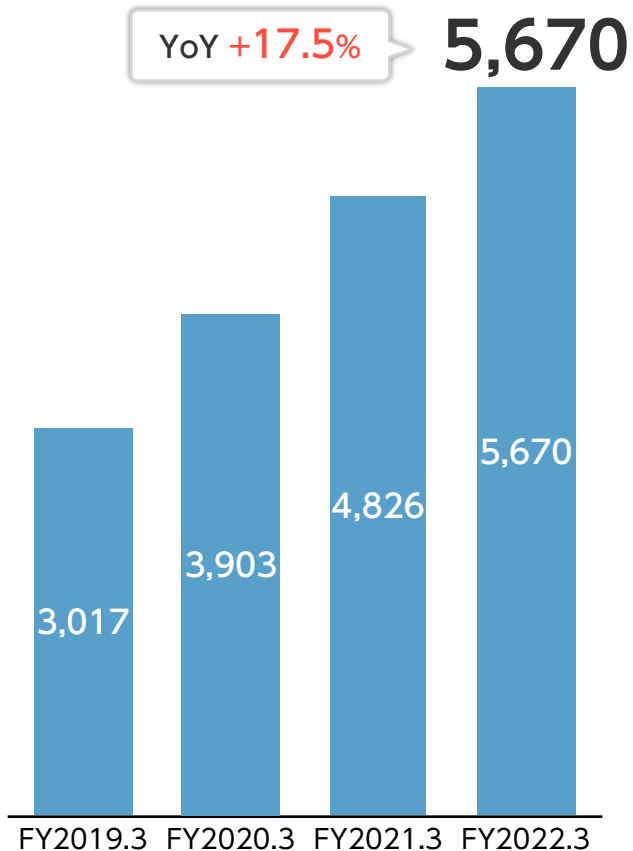
車検・整備事業



自動車領域における新たな
事業開発をするための
パイロットショップ
の機能も果たす

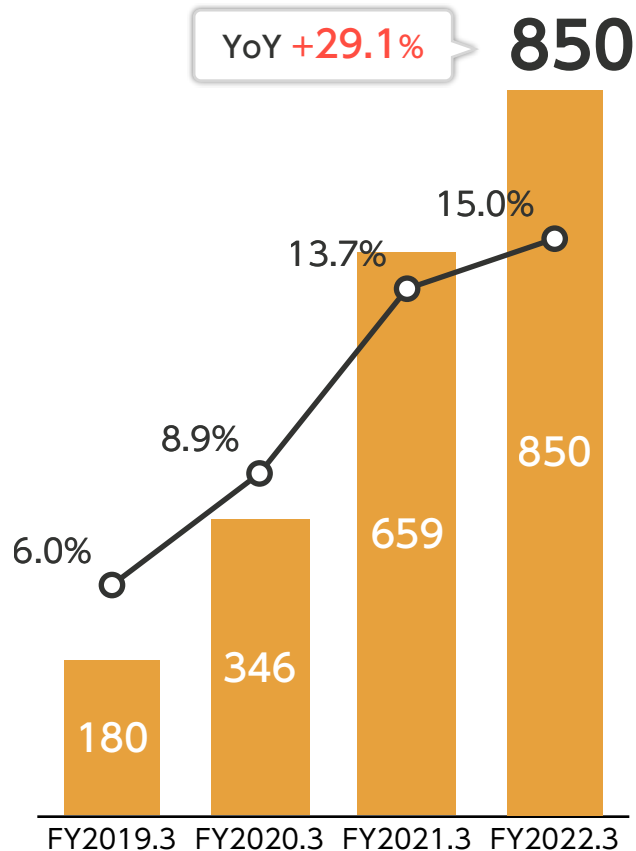
売上高 推移

■ 売上高 (単位：百万円)



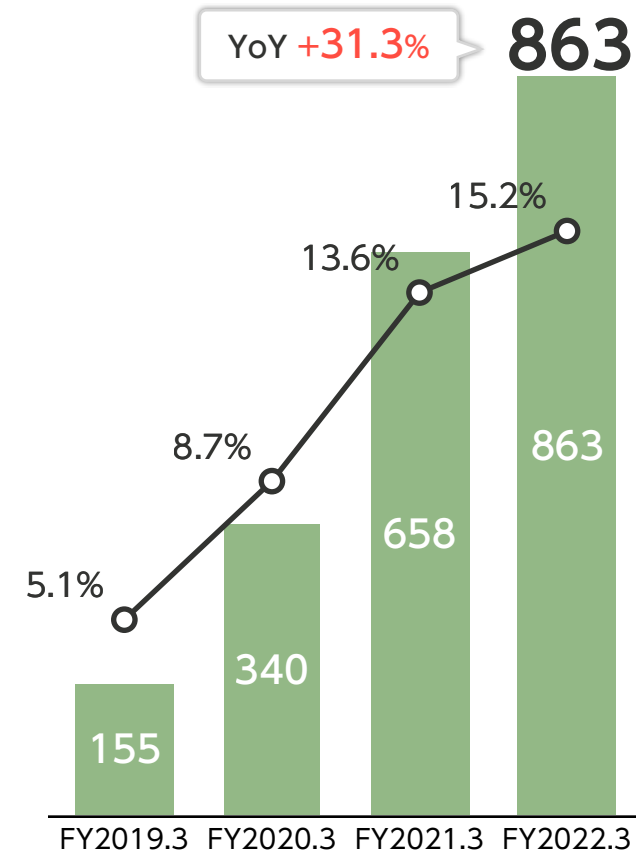
営業利益 推移

■ 営業利益 (単位：百万円) ○ 営業利益率



経常利益 推移

■ 経常利益 (単位：百万円) ○ 経常利益率



※ 2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用

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。